H 28 - ANALISA PERISTIWA
Muliaman Hadad Nakhoda Baru MES

H 60 - RESENSI
Dunia Liar di Balik Marketing

H 40 - SOSOK
Prof Ahmad Kameel

Sharing

majalah ekonomi & bisnis syariah

Edisi 24 Thn III-Desember 2008

2008

2007

2009

Ekonomi Kita 2009

Di tengah kecemasan akan perekonomian Indonesia 2009 tampaknya masih ada titik cerah. Perekonomian yang bertumpu pada sektor mikro dan domestik ditambah hadirnya pesta demokrasi diharap menggerakkan ekonomi untuk tidak terjun bebas sebagaimana tahun 1998. Pun lembaga keuangan syariah diharap tetap tumbuh signifikan.

ISSN 1979-3863

9 771979 386334

Rp 10.000,-

Ekonomi Kita

Ekonomi adalah denyut kehidupan kita. Ekonomi yang lebih baik membuat hidup kita juga lebih baik. Karena itu banyak sekali ayat Alquran yang mengajarkan umat untuk bekerja, berdagang, bertani, mencari ikan, dan bertebaran di muka bumi untuk mencari penghidupan.

Harus diakui bahwa saat ini dunia sedang bermuram. Runtuhnya ekonomi AS telah memberikan efek domino ke semua negara tak terkecuali Indonesia.

Padahal Islam telah memberi panduan. Ekonomi adalah kegiatan produktif di sektor riil yang menghasilkan barang atau jasa. Bukan ekonomi yang bersandar pada kegiatan spekulatif. Kehidupan pun harus diarahkan pada sesuatu yang produktif dan bukan konsumtif yang mengajarkan kita cenderung bermewah-mewah dan mubazir.

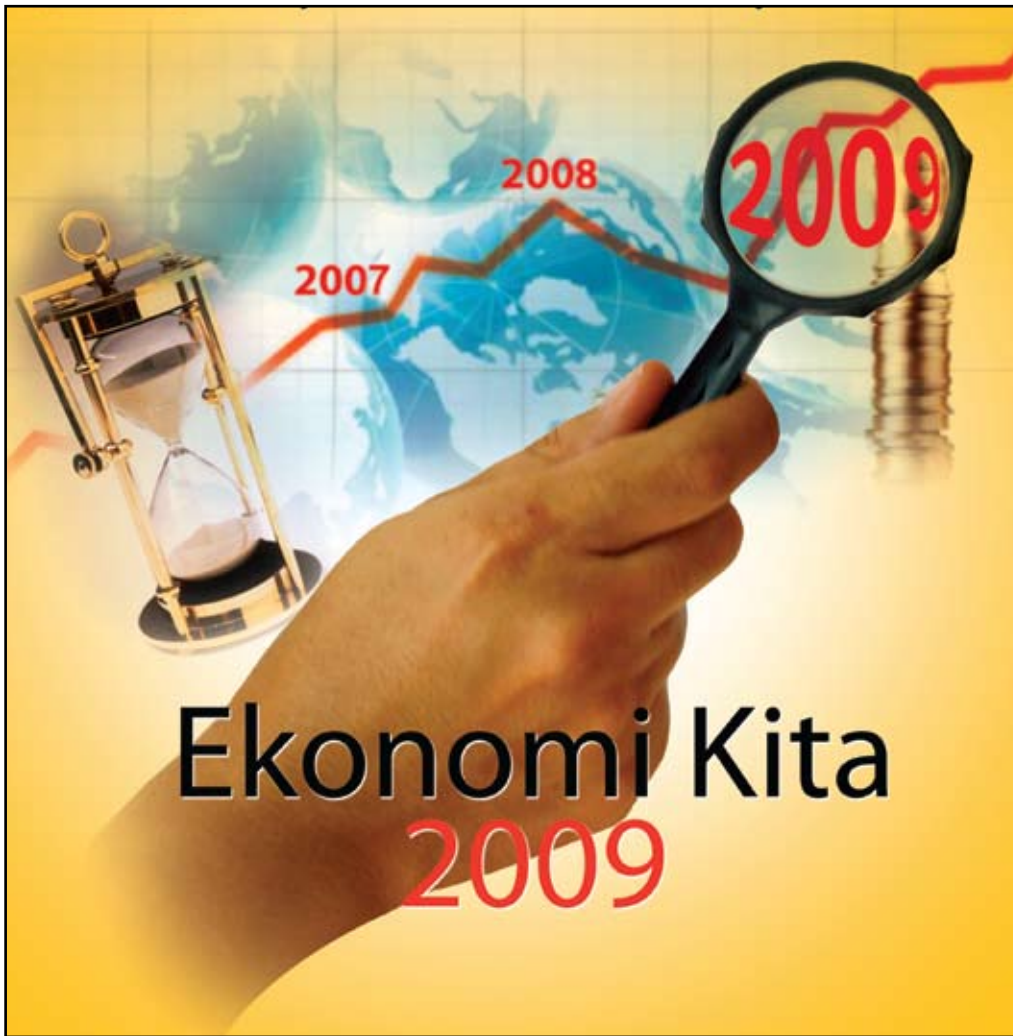
Kita menabur angin dan kini memuai badai. Badai itu masih terasa di penghujung tahun. Lalu, bagaimana ekonomi kita tahun 2009? Kapitalisme telah meruntuhkan pondasi perekonomian kita. Tapi kita masih juga memakainya. Ekonomi yang lebih stabil ada di depan mata, tapi kita masih emoh menggunakannya.

Sebagian pengamat masih tetap optimistis dengan ekonomi Indonesia dengan alasan pondasinya masih cukup stabil. Sementara lembaga keuangan syariah diharapkan tetap kuat karena tahun 2009, Bank Indonesia justeru mencanangkan grand strategi bank syariah Indonesia sebagai yang paling atraktif di Asia.

Outlook ekonomi Indonesia 2009 ini kami hadirkan ke tengah pembaca pada akhir tahun sebagai bahan refleksi bahwa inilah ekonomi kita yang masih saja tak stabil karena kita tenggelam dalam budaya kapitalisme. Karena itu pula kami perkenalkan sosok Prof Ahmad Kameel dari Malaysia yang gencar mengkampanyekan penggunaan dinar emas di komunitas kecil. Kita tentu berdoa bahwa ekonomi kita terus stabil dan dampak krisis tak terlalu jauh.

Pembaca, kami menyampaikan rencana kenaikan harga majalah Sharing pada 2009 karena kenaikan harga kertas dan biaya percetakan sejak tiga bulan lalu. Tapi kami berjanji Insya Allah, kami akan menyajikan artikel dan berita yang lebih berkualitas.

Selamat membaca !

Rizqullah

Ekonomi Kita 2009

Menyongsong 2009

Inilah tahun di mana imbas krisis ekonomi global masih terasa. Tapi para pengamat berterimakasih karena perbankan masih stabil karena tidak banyak link lagi dengan Amerika selain fokus di pasar domestik.

Hal 30 Wisata

Bukit Tinggi

Di Bukittinggi, pengunjung bisa mengagumi kebesaran Ilahi lewat fenomena alamnya juga bisa sambil menelusuri sejarah kemerdekaan di lingkungan yang agamis

Hal 58 Ragam

Pesta Blogger

Kali ini para blogger ingin berkiprah di dunia nyata.

Ekonomi Kita
2009

Desain Cover :
Hairul Anwar

tribuwana
Member of Cahya Group

Griya Cahya
Jl. Bangka I No. 8 Jakarta 12720
Tel: 62-21-719 6000 (hunting)
Fax: 62-21- 719 4000
e-mail : sharing@cahyagroup.com

Sharing
majalah ekonomi & bisnis syariah

Pelajaran dari Krisis

Negara kita kembali diguncang krisis ekonomi. Meskipun episentrum gempa atau guncangan ekonomi ini bersumber di AS yang ribuan mil jauhnya dari Indonesia, tampaknya negara kita tetap terkena imbasnya.

Pada saat dunia, kembali ramai dengan ide kembali ke Bretton Wood atau kembali ke emas sebagai dasar atau alat transaksi sepertinya ekonom Indonesia diam saja. Apakah ini berarti ekonom Indonesia sebagian besar memang teracuni oleh ajaran ekonomi Barat sehingga mengabaikan ajaran inti Islam bahwa dinarlah atau koin emas dinar yang paling cocok untuk digunakan sebagai dasar transaksi.

Mengapa begitu? Dinar emas sebetulnya bukan mutlak Islam. Tapi dari negara lain. Namun, karena sistem alat tukar emas ini dianggap baik, maka Nabi pun menggunakannya. Maka apa salahnya kita mulai perlahan menggunakan lagi dinar emas minimal untuk cadangan devisa jika belum bisa sebagai alat transaksi. Dengan begitu, negara kita lebih kebal krisis.

Ahmad Sofyan
Jl Kp Melayu Kecil
Jakarta Selatan

Mendapatkan Bahan Ilmiah

Redaksi yth, kami mendapati beberapa ulasan di majalah Sharing dari sebuah seminar. Dapatkah kami yang tinggal di luar kota mendapat softcopy dari bahan seminar yang digelar di Surabaya oleh Ikatan Ahli Ekonomi Islam dulu. Jika boleh kami mengucapkan terimakasih.

Ndaru
Palembang, Sumatra Selatan

Untuk makalah, silakan menghubungi kantor IAEI di Program Pascasarjana UI.

Berlangganan Majalah Sharing

Redaksi yang terhormat, kami pernah mendapatkan majalah Sharing sebagai majalah ekonomi syariah. Sebagai pembacara yang berdomisili di Pontianak Kalimantan Barat bagaimana kami bisa mendapat majalah ini secara teratur. Dapatkah kami berlangganan dan majalah dikirim ke tempat kami?

Terimakasih
Ahmad Yuliadi
Pontianak Kalimantan Barat

Pak Yuliadi, terimakasih atas kepercayaan Anda kepada kami. Untuk berlangganan, majalah memang diantar langsung ke tempat Bapak via kurir. Silakan menghubungi distribusi kami Pak Haryanto di 021-7196000.

Catatan: *Redaksi menerima saran, kritikan dan opini singkat dari pembaca dengan panjang karakter maksimal 1500 huruf. Silakan kirimkan opini singkat Anda ke sharing@cahyagroup.com.*

Peluncuran Sharia Selling Center

”Produknya bagus, tapi tidak ada yang bisa menjual. Sales yang ada saat ini memakai cara tradisional, hanya fokus kepada target. Mestinya ada *share value* di dalamnya yang jauh lebih tinggi nilainya daripada sekadar mencapai target, membantu orang”, kata Haikal Hassan, Managing Director Anugrah Consulting kepada Sharing di sela-sela peluncuran dan training pertama Sharia Selling Center di Hotel Nikko, Jakarta, 21 November 2008.

Anugrah Consulting, salah satu konsultan sales dan marketing di Jakarta bekerjasama dengan Karim Business Consulting (KBC) dan Duta Griya Sarana (DGS) mendirikan Sharia Selling Center (SSC). SSC adalah program pelatihan sales dan marketing produk-produk syariah yang bisa diikuti oleh para praktisi industri syariah dari lintas institusi.

”KBC yang menyiapkan *content* syariahnya, DGS menyuplai yang mau di-*training*, bisa yang sudah berada di industri syariah,” kata Inda D. Hasman, Direktur DGS kepada *Sharing* di kesempatan yang sama.

Rencananya, setelah *training* angkatan pertama ini akan diteruskan dengan yang kedua, ketiga, dan seterusnya di 2009. ■

Cabang Utama Rabobank Indonesia Resmi Beroperasi

Menteri Keuangan Kerajaan Belanda Maria Van der Hoeven meresmikan pembukaan kantor cabang utama Rabobank International Indonesia di Jakarta, 11 November 2008.

Didampingi Deputi Gubernur BI Siti Ch Fadjridjah dan Presiden Direktur Rabobank International Indonesia Tony Costa, Maria berharap kehadiran bank-bank Rabobank dan bank-bank asal Belanda dapat mendukung perekonomian Indonesia.

Terletak di Gedung Plaza 89, Jalan HR Rasuna Said, Kuningan, Jakarta Selatan, cabang ini merupakan cabang pertama yang menyediakan layanan nasabah korporat maupun ritel setelah proses merger tiga bank, Rabobank, PT Hagabank, dan PT Hagakita yang disahkan BI pada 24 Juli 2008. ■

OPERASI KATARAK: Bank Syariah Mandiri cabang Tanjung Priok bekerjasama dengan Bulan Sabit Merah Indonesia menggelar operasi katarak dan pengobatan gratis kepada warga sekitar Jakarta Utara. Operasi dilakukan terhadap 25 orang lansia penderita katarak dan bertempat di RS BSMI di Kramat Jati Jakarta Timur (22/11)

225 Orang Ikuti Donor Darah Bank Mega Syariah

Sebanyak 225 orang mengikuti donor darah Bank Mega Syariah (BMS) pada 19 November 2008 di kantor pusat, Menara Mega, Jl. Kapten Tendean, Jakarta Selatan.

Salah satu kegiatan Corporate Social Responsibility (CSR) BMS ini awalnya hanya menargetkan 150 pendonor, tapi peserta membludak saat hari pelaksanaan. Tidak hanya karyawan BMS pusat maupun cabang, karyawan CT Corporation di Kawasan Perkantoran Terpadu Para Group di Jl. Kapten Tendean Jakarta Selatan juga mengikuti donor darah ini.

Acara Donor Darah ini merupakan acara rutin tiga bulanan bagi karyawan BMS, baik di Kantor Pusat maupun di kantor cabang. Direktur Utama BMS Beny Witjaksono, saat meninjau acara menghimbau para karyawan, agar ikut serta dalam kegiatan ini. Selain bermanfaat bagi orang lain juga bermanfaat bagi kesehatan, apalagi dilakukan secara rutin. ■

Citi Mikro Entrepreneurship Award 2008 Anugerahkan 4 Pelaku UKM

Citi Mikro Entrepreneurship Award tahun ini memberikan penghargaan kepada empat pengusaha mikro, 14 November 2008. Mereka adalah Lailatun Afifah, Edy Gunarta, Yatmi, dan Farida Nurul. Keempat pengusaha ini menyisihkan 20 finalis lainnya pada penghargaan tahunan Citigroup Indonesia yang bekerjasama dengan UKM Center Universitas Indonesia (UI).

Keempat pelaku usaha mikro tersebut memenangkan penghargaan setelah mampu melewati penilaian dari dewan juri. Salah satu kriterianya adalah omzet tidak lebih dari Rp50 juta per tahun dan sudah berusaha minimal dua tahun.Lailatun Afifah meraih penghargaan kategori manufaktur, makanan olahan, minuman dan pertanian. Produk yang dihasilkan pelaku usaha mikro dari Wonosobo, Jawa Tengah itu adalah opak singkong.

Edy Gunarta dari Bantul, Yogyakarta memenangkan penghargaan kategori kerajinan melalui produk briket kulit kacang. Yatmi menyabet penghargaan kategori perdagangan melalui kegiatan perdagangan hasil bumi. Kategori jasa dan kesenian diraih oleh Farida Nurul dari Klaten, Jawa tengah, yang memproduksi jahitan payet sebagai pelengkap berbagai industri garmen. ■

BSM Salurkan Pinjaman Kebajikan

PT Bank Syariah Mandiri (BSM) melalui Lembaga Amil Zakat (LAZ) BSM Umat menyalurkan pinjaman kebajikan (qardhu hasan) kepada 200 usaha mikro di Denpasar, Bali, 4 November 2008.

Direktur LAZ BSM Umat, Alam Sani mengatakan ratus-an pengusaha mikro di Bali saat ini memang telah dipilih untuk menerima pinjaman kebajikan.

Qardhu hasan merupakan program *corporate social responsibility* (CSR) untuk modal kerja dan bukan investasi."Pinjaman ini tidak mengenakan bunga atau bagi hasil dan akan bergulir," katanya akhir pekan lalu. Pinjaman ini disalurkan melalui 14 yayasan/kelompok kepada usaha mikro masing -masing minimal Rp l juta. Dana itu akan dikembalikan selama 50 minggu dan ang-suran pertama langsung digulirkan kepada pengusaha yang belum menikmati pinjaman ini.

Pinjaman kebajikan secara nasional dilakukan sejak 2002 sebesar Rp9 miliar, yang dinikmati sedikitnya 4.000 usaha mikro.

Dana ini diambilkan dari anggaran CSR yang dalam 6 tahun terakhir ini tersalur Rp35 miliar untuk santunan bencana alam Rp20 miliar dan Rp6 miliar untuk beasiswa. ■

Training Project Finance & Pembiayaan Sindikasi Muamalat Institute

Muamalat Institute (MI) mengadakan "Training: Project Finance & Pembiayaan Sindikasi Syariah" pada 17-19 November 2008 di Hotel Ibis, Jakarta. Pelatihan dilaksanakan selama 3 (tiga) hari, dipandu langsung oleh Senior Officer dari Bank Muamalat, Setibudi. Training Angkatan II ini diikuti oleh 30 (tigapuluh) orang peserta yang berasal dari praktisi perbankan syariah (dari lima bank) maupun 1 lembaga non bank (*multifinance*) yang datang baik dari Jakarta maupun luar Jakarta (daerah).

Materi Training meliputi 2 (dua) topik utama yaitu : *Project Finance* (meliputi konsep dasar, Struktur, Sumber Dana, Pengelolaan Manajemen Resiko, Evaluasi, Studi Kasus) dan Pembiayaan Sindikasi Syariah (meliputi pengertian, ciri-ciri, proses pembentukan, skim, peranan para pihak terkait,dll.) ■

APRACA Adakan Studi Banding ke PNM

APRACA (Asian-Pacific Rural and Agricultural Credit Association) mengunjungi Permodalan Nasional Madani (PNM), 21 November 2008. Kunjungan tersebut adalah dalam rangka studi banding lembaga pengembangan Usaha Kecil dan Menengah (UKM) di berbagai lembaga keuangan. Di Indonesia, PNM dianggap sebagai lembaga yang sangat berperan penting dalam meningkatkan kinerja UKM.

APRACA adalah perkumpulan keuangan perantara yang terlibat langsung di pedesaan dan lembaga keuangan dan badan bekerja secara tidak langsung untuk pengembangan pedesaan skema keuangan dan sistem perbankan di Asia dan Pasifik. APRACA memiliki kantor pusat di Bangkok, Thailand.

APRACA memberikan pertukaran informasi dan teknologi terkait sistem keuangan pedesaaan. Di Indonesia, yang menjadi anggota APRACA adalah BRI, Bank Bukopin, dan BNI. APRACA juga telah bekerjasama dengan Bank Indonesia untuk mengadakan program pelatihan Sumber Daya Manusia (SDM) dan program peningkatan kinerja UKM ■

Bertahankah Indonesia di 2009?

Bank harus kembali menjalankan fungsi intermediasi dengan mengucurkan kreditnya untuk sektor produksi dan investasi bukan konsumsi. Ini akan sejalan dengan nilai Islam yang mengajarkan manusia untuk produktif. Selain itu, lembaga keuangan juga harus fokus ke domestik dan UKM karena di situlah kekuatan ekonomi Indonesia.

Tahun 2009 harusnya tahun berpesta. Inilah tahun di mana Indonesia akan gegap gempita oleh kampanye para calon anggota legislatif dan calon presiden dan wakil presiden berkampanye. Sayang, rencana pesta itu tak secerah bayangan semua orang. Pesta ini dibayangi oleh resesi keuangan, imbas dari global finance crisis yang bersumber dari Amerika Serikat.

Bila para caleg sedang pasang kuda-kuda untuk siap bertarung dengan semua bekal yang dimiliki, tidak demikian dengan dunia industri, dunia ekonomi. Para perencana di dunia usaha, industri riil, UKM, korporasi dan lembaga keuangan tengah terduduk lesu, harap-harap cemas menanti pergantian tahun. Mampukah perusahaan mereka selamat mengarungi badai resesi tahun depan.
Budgeting kelabu. Begitulah para manajer menyebut proyeksi rencana keuangan perusahaan mereka tahun 2009. Maklum tahun 2009 adalah tahun di mana imbas krisis ekonomi di Amerika mulai memberi dampak ke seluruh dunia, tak terkecuali di Indonesia.

‘’Perusahaanku memangkas produksi hingga 17 persen,’’ kata seorang manajer di pabrikan otomotif terkemuka di Indonesia. Karena itu dia bernyanyi budgeting kelabu di blognya. Kondisi serupa diakui oleh Muhammad, seorang manajer di perusahaan penghasil *sparepart* kendaraan yang seratus persen hasil produksinya diekspor ke luar negeri.

‘’Mulai bulan ini, kami tidak memperpanjang kontrak karyawan *outsourcing* yang biasanya digunakan untuk mengejar target produksi,’’ kata dia. Bicaranya ada nada sedih. Bagaimanapun, itu berarti pengurangan tenaga kerja atau PHK secara halus. Muhammad berkata, produksinya berorientasi ekspor. Untuk saat ini memang industri manufaktur yang berorientasi ekspor adalah yang paling terkena dampak dari resesi yang bermula di AS.

Kondisi serupa terjadi di Jawa Barat. Rosma, seorang notaris mengaku baru saja mempekerjakan sekitar 12 karyawan baru di tempatnya. Baru dua bulan karyawan itu bekerja, badai kriris mengguncang. Jasa notaris jelas bukan yang terkena dampak langsung oleh krisis. Tapi dia memberi layanan pencatatan akta untuk perusahaan asing dan jasa perbankan yang saat ini mulai lesu darah. Kontrak-kontrak yang biasa ditangani berkurang drastis. ‘’Masa sih, aku harus memberhentikan mereka saat baru saja dua bulan bekerja,’’ kata Rosma sedih. Dia amat paham bahwa mencari pekerjaan bukan hal mudah. Tapi jika sedikit yang menggunakan jasa kantornya, dia mengaku tak mungkin bisa membayar gaji 12 karyawan barunya itu.

Dan hingga akhir November ini sudah sekitar 12 ribu karyawan di Indonesia dirumahkan. Mereka sebagian besar pekerja di bidang manufaktur dan tekstil (baju dan sepatu) yang seratus persen produksinya berorientasi ekspor. Negara tujuannya pun rata-rata Amerika Serikat, negara muasal atau sumber krisis ekonomi dunia.

Tengok juga puluhan demo buruh di seantero negeri yang mulai memprotes surat keputusan bersama yang diteken empat menteri yang intinya memberi peluang kepada pengusaha dan buruh untuk merekonstruksi ulang upah minimal para pekerja alih-alih buruh di PHK. Daripada memPHK buruh, pemerintah memberi peluang kepada pengusaha untuk membicarakan lagi—bahasa halus—dari mengurangi gaji karyawan agar perusahaan tetap berjalan. Bagi buruh, kebijakan ini diterjemahkan lain. Mereka khawatir semua pengusaha akan akal-akalan mengurangi gaji mereka dengan alasan perusahaan sedang resesi.

**

Pemerintah, terutama jajaran menteri dan pejabat di bidang ekonomi dan keuangan sedang mengambil seribu langkah pengamanan. Tak hanya pengamanan dari sisi ekonomi tapi juga terkait berita yang berpeluang membuat orang panik sehingga menimbulkan rush. Erik, seorang manajer di Bahana Sekuritas menuai badai karena menyebarkan isu bahwa ada lima bank bermasalah. Erik digelandang kepolisian dengan tudingan menyebar berita bohong sehingga pasar menjadi panik.

Padahal, terbukti ada satu bank yang jadi korban. Bank Century kini diambilalih Lembaga Penjamin Simpanan dan direksinya dicekal.
Kemudian, pemerintah sedang mengawasi kegiatan lembaga sekuritas. Mereka yang melakukan aksi *shortselling* akan ditindak. *Shortselling* mengakibatkan indeks saham merosot terus. Aksi jual itu ditujukan untuk menurunkan harga saham dan pada titik terendah para *fund manager* akan kembali membeli saham sehingga menuai keuntungan saat indeks naik lagi. Matematika kasarnya adalah rugi 2 tapi bisa untung 10.

Aksi *shortselling* adalah bagian dari kapitalisme. Dalam rumusan kapitalisme, semua dibenarkan. Dalam Islam hal ini dilarang. Ini adalah bagian dari spekulasi dan merugikan orang lain. Lagi pula, yang dijual dalam short selling adalah saham yang

bukan miliknya. Islam mengenal mudharabah atau bagi hasil. Jika kita bermitra dengan seseorang maka dana kita dikelola dalam sebuah usaha hingga usaha itu menguntungkan. Sedangkan dalam aksi *shortselling,* investor melepas kepemilikannya agar nilai saham hancur dan kemudian masuk lagi. Inilah bahaya kapitalisme.

Sayang, belakangan Fuad Rahmany, Kepala BKPM mengatakan amat sulit melacak lembaga sekuritas mana yang melakukan s*hortselling* sehingga sulit mengambil tindakan.

Dari bank sentral BI telah mengambil kebijakan untuk melonggarkan berbagai aturan agar bank bisa bernafas. Jika resesi berkepanjangan, bank juga yang akan terkena dampaknya.

Segala aksi itu dilakukan pemerintah untuk menjaga perekonomian negara agar tidak terjun bebas. Maklum, rasa pahit akibat krisis keuangan pada 1998 masih terasa hingga saat ini. Dan krisis ini adalah dampak nyata kapitalisme dan ekonomi yang tidak riil, ekonomi spekulatif.

Dalam kondisi saat ini, berapa perkiraaan angka pertumbuhan ekonomi Indonesia? World Bank mematok angka 5,4 - 5,6. Pemerintah pun cukup realistis dengan mematok sekitar 5.5 persen saja. Para pengamat memperkirakan pertumbuhan ekonomi Indonesia sekitar 5-6%.

Malah Fauzi Ichsan, ekonom dari Standard Chartered memperkirakan pertumbuhan ekonomi hanya 4,8 - 5,8 persen. Menurut dia masih banyak data dan peristiwa global yang belum bisa dilihat.

‘’Tak mungkin memprediksi pertumbuhan ekonomi dari faktor internal saja. Situasi global pun harus dipertmbangkan. Jika hingga 3-6 bulan perbankan global tetap lumpuh artinya tak ada dolar keluar dari negara mereka, maka artinya tak ada kucuran kredit investasi. Atau target investasi di Indonesia sulit terpenuhi. Pasar kerja pun akan terpengaruh.” Bahkan dia mengatakan kurs rupiah terhadap dolar AS masih akan stabil di atas Rp 10.000 hingga semester I 2009.

Fauzi mengatakan untuk industri yang berorientasi domestik, tahun 2009 tak akan seburam yang berorientasi ekspor. Karena jumlah penduduk Indonesia yang cukup besar dan membutuhkan suplay barang. ‘’70 persen ekonomi Indonesia itu konsumsi domestik.” Dan 60 persen ekonomi Indonesia itu dikonsumsi masyarakat. Jadi daya beli masyarakat akan tetap dipertahankan selama tidak ada PHK massal.”
Menurut Fauzi, ekonomi Indonesia tahun 2009 masih lebih baik dibanding Taiwan, Hongkong atau Singapura. Dia memperkirakan ekonomi internasional baru mulai pulih tahun 2010.

Apa yang dikatakan Fauzi itu sejalan dengan nilai Islam tentang zakat yang berfungsi sebagai penyangga daya beli masyarakat miskin. Karena itu pula Wapres Jusuf Kalla mengatakan negara harus lebih melonggarkan *spending*nya.

Komentar berbeda disampaikan Faisal Basri, ekonom UI yang sempat bercokol sebagai anggota DPR dari Partai Amanat Nasional. Pemilu menurut dia menjadi alasan utama. ‘’Perputaran uang saat pemilu itu amat tinggi,” kata dia. Menurut dia politisi amat takut jika inflasi tinggi jelang pemilu karena akan berdampak pada karir mereka selaku calon incumbent.

Karena itu dia memperkirakan ekonomi Indonesia masih akan tumbuh di kisaran 5,6 dan optimismistisnya di angka 6 persen. Selain itu menurut dia, daya tahan ekonomi Indonesia kini lebih baik karena tak lagi mengandalkan Amerika Serikat dan Eropa melainkan sesama Asia. ‘’Perbankan kita pun tidak terlalu tinggi link dengan bank Eropa dan Amerika. Yang penting bank mengurangi kredit konsumsi dan beralih ke investasi,” kata Faisal. Ini sesuai dengan ajaran Islam bahwa manusia harus bekerja atau produktif bukan konsumtif.

Dengan harapan ekonomi Indonesia masih stabil, Bank Indonesia mengatakan masih memiliki surplus dan karena harga komoditas global menurun maka tahun 2009 tingkat inflasi dipatok di angka 6.8 persen. BI menurut Deputi Direktur Muliaman Hadad memproyeksikan permintaan kredit terhadap bank masih tinggi dengan angka 22-24 persen, atau turun dari 36 persen di tahun 2008. BI juga melihat permodalan bank masih cukup baik dan risiko kredit hingga akhir tahun masih rendah di kisaran 3,8 persen.

Prospek Lembaga Keuangan Syariah

Sebagaimana gambaran bahwa industri Indonesia masih berorientasi domestik maka itu juga yang diharapkan terjadi pada lembaga keuangan syariah. Deputi Gubernur BI Siti Chalimah Fadjridjah mengatakan perbankan syariah masih tetap diperkirakan tumbuh tinggi. Selain pertumbuhan organik ada faktor anorganik seperti akan hadirnya beberapa bank syariah baru yang akan beroperasi tahun 2009.

Untuk angka pesimistis, BI memperkirakan bank syariah akan tumbuh 25 persen. Untuk moderat akan tumbuh 37 persen dan 50 persen untuk angka optimitis. Pemilu juga masuk sebagai salah satu faktor positif.

Sementara Direktur Perbankan Syariah BI Ramzi A Zuhdi mengatakan tekanan ekonomi global yang mengakibatkan naiknya suku bunga bank konvensional dan pengusaha menarik dana likuidnya untuk berjaga-jaga juga sedikit banyak berdampak pada dana pihak ketiga di bank syariah. Dana yang bersumber dari korporasi berkurang sebaliknya untuk dana individu naik. Karena bank syariah masih berorientasi pada UKM dan domestik maka diharapkan bank syariah bisa tetap stabil.

Hal itu juga sejalan dengan asuransi syariah. Agus Edi Sumanto mengatakan bahwa karena perbankan diperkirakan tumbuh optimistis hingga 50 persen, maka asuransi syariah yang dua tahun terakhir mencatatkan pertumbuhan yang tinggi hingga 215 persen tahun ini pun diharap masih tumbuh hingga 50-60 persen. ‘’Asuransi itu masih mengikuti industri perbankan,” kata dia. Dan sebagaimana bank syariah, maka asuransi syariah pun akan menyasar personal dan bukan korporasi yang diperkirakan terimbas krisis juga. Untuk premi Agus memperkirakan tahun depan bisa diraih hingga Rp 4 triliun baik untuk life maupun risk (general).

Berharap pada Pesta Demokrasi

Pemilu atau pesta demokrasi dijadikan harapan baru. Para pengamat ekonomi dan BI sekalipun menjadikan pemilu sebagai salah satu optimisme terhadap ekonomi. Pada pemilu, para caleg, capres dan cawapres diperkirakan menggelontorkan dana tidak sedikit. Jika ada sekitar lima ribu caleg menghabiskan masing-masing Rp 200 juta saja maka akan ada dana mengalir sekitar Rp 10 triliun rupiah. Itu baru dari sisi legislatif. Belum masuk Capres dan Cawapres yang diperkirakan akan menghabiskan sekitar Rp 20 triliun. Itu dana yang cukup besar untuk memberi efek domino (*multiplier effect*) kepada perekonomian.

Apapun, kita kembali tersandung kapitalisme. Jika mau bertahan, maka kita harus mengkaji lagi arah kebijakan ekonomi. Pemerintah harus melarang bentuk-bentuk spekulasi sebaliknya mendorong investasi di sektor riil, berbasis UKM dan fokus di domestik. Dengan begitu kita lebih stabil terhadap kemungkinan resesi.. ■ **YN**

■ DR. Muliaman D. Hadad

BI Tidak Akan Menaikkan Suku Bunga BI Rate

D Deputi Gubernur Bank Indonesia (BI)-Muliaman Hadad dalam sebuah seminar ekonomi beberapa waktu lalu mengatakan, krisis global saat ini tidak berpengaruh signifikan terhadap sektor perbankan. Karena secara fundamental, perbankan Indonesia tetap stabil dan menunjukkan kinerja yang positif. Memang tekanan likuditas sempat terjadi, namun saat ini likuiditas pasar membaik. Muliaman mengakui, risiko pasar memang cenderung meningkat, terutama karena berlanjutnya gejolak kurs rupiah dan harga SUN. Namun, hasil *stress testing* terhadap perbankan, menunjukkan bank masih mampu menyerap berbagai kerugian yang terjadi. Ia lalu menambahkan, dilihat dari permodalan bank yang relatif besar, bank masih mampu untuk menyalurkan tambahan kredit yang cukup besar. Namun Muliaman lalu menegaskan, bahwa BI mewaspadai hal-hal sebagai berikut: Pertama, likuiditas pasar keuangan lebih ketat dan volatilitas yang lebih tinggi yang mencerminkan *liquidity risk* premium yang masih relatif tinggi. Kedua, tekanan inflasi yang masih cukup tinggi. Ketiga, *debt repayment capacity* dan kepemilikan aset keuangan yang menurun.

Saat ditemui *Sharing* dan beberapa wartawan lain usai seminar, Muliaman menjelaskan berbagai hal mengenai makro ekonomi Indonesia dan juga khususnya sektor perbankan di Tanah Air; ■

Bagaimana proyeksi pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2009 mendatang?

Pada 2009, PDB Indonesia diperkirakan melambat lebih dalam. Pertumbuhan ekonomi diperkirakan sekitar 5.5%. Indikasinya, menurunnya kinerja sektor eksternal, terkait penurunan harga komoditas ekspor unggulan seperti CPO dan TPT. Lalu, pengetatan L/C berpengaruh pada penurunan volume produksi berbasis ekspor sehingga sulit untuk mencapai kuota volume ekspor. Kemudian, konsumsi dan investasi swasta juga melambat, meski masih pada level yang cukup tinggi.

Kalau angka inflasi?
Secara fundamental, tekanan inflasi cenderung menurun. Tekanan inflasi karena pelemahan nilai tukar rupiah dapat dikompensasi oleh penurunan *imported inflation* karena anjloknya harga komoditas global. Kemudian, tekanan dari *volatile foods* dan *administerd prices* menurun. Inflasi IHK diperkirakan sebesar 12% pada 2008, dan 6,8% di 2009.

Bagaimana dengan kebijakan sektor perbankan?
Dengan tekanan inflasi yang mulai mereda, BI memutuskan untuk tidak menaikkan suku bunga BI Rate. Lalu, beberapa kebijakan telah dikeluarkan BI dan pemerintah untuk memberikan stimulus yang bisa mendorong untuk menurunkan *lending rate* perbankan.
Dari pemerintah, *pre-emptive policy responses* untuk mencegah krisis adalah dengan mengeluarkan Perppu jaring pengaman sektor keuangan, Perppu amandemen UU Bank Indonesia dan Perppu mengenai LPS. Sementara dari BI yaitu; penyesuaian ketentuan GWM, perpanjangan jangka waktu FTO, pengaturan mekanisme transaksi valas, serta penyesuaian ketentuan terkait dengan pembatasan PLN jangka pendek.

Baiklah, namun adakah rencana dalam waktu dekat untuk menurunkan suku bunga BI rate?
Untuk menurunkan suku bunga, masih sangat bergantung pada situasi.

Bagaimana dengan risiko terjadinya kredit macet dan cara penanggulangannya?
Kondisi perekonomian global yang terus menurun akan meningkatkan risiko kredit pada tahun depan. Karena itu bank perlu kondisi keuangan para debitur eksportir. Risiko kredit saat ini memang masih rendah. Namun risiko tersebut cenderung meningkat apabila ekonomi domestik melemah. Saat ini rasio NPL sedikit turun, dari 3,95% (Agustus 2008) menjadi 3,89% (September 2008).

Bagaimana dengan pertumbuhan kredit dan aspek kinerja perbankan lainnya?
Pertumbuhan kredit di 2009 akan menurun, namun *demand* terhadap kredit masih cukup tinggi. Pertumbuhan kredit berada pada kisaran 22-24%. Masih lebih rendah dibandingkan tahun 2008 ini yang berada dikisaran 36%. Sementara pertumbuhan DPK di 2009 berada pada kisaran 18-20%. Sedangkan LDR akan mencapai lebih dari 80%.

Terakhir, apa yang masih harus dibenahi di sektor perbankan saat ini?
Prioritas perbankan adalah melakukan konsolidasi menyeluruh di sistem perbankan, yang meliputi antara lain permodalan, manajemen dan industri perbankan.

■ **YS**

Pada tahun 2009 mendatang diharapkan perekonomian Indonesia masih akan tetap sehat. Meski, masih terdapat ancaman bayang-bayang terkena imbas krisis Amerika, namun diyakini krisis itu tidak akan sampai berdampak besar pada ekonomi Indonesia, karena negara kita tidak lagi memusatkan pasarnya ke negara adidaya tersebut. Di dalam negeri sendiri, adanya kekawatiran bahwa penyelenggaraan pesta demokrasi Pemilu 2009 akan rentan memperburuk kondisi ekonomi dalam negeri, justru sangat tidak berasalan. Sebaliknya dengan adanya Pemilu, justru malah akan memperkuat ekonomi Indonesia, karena para politisi akan membelanjakan uangnya ke pasar dalam jumlah besar untuk keperluan kampanye dan lain-lain. Selain itu, dengan incumbent masih akan maju kembali, diprediksi incumbent dan timnya akan lebih *all out* lagi didalam kebijakan-kebijakan nyatanya di bidang ekonomi, yang tentunya hal itu secara tidak langsung akan juga memperkuat ekonomi Indonesia. Dengan berbagai indikasi di atas, maka para pengusaha maupun masyarakat tidak perlu khawatir di dalam menyambut tahun 2009. Demikian inti kesimpulan paparan ekonom senior Faisal Basri seusai berbicara dalam sebuah seminar ekonomi di Jakarta baru-baru ini. Berikut petikan wawancara singkatnya dengan Sharing;

2009, Ekonomi Indonesia Masih Sehat

Faisal Basri

Dengan masih dibayang-bayangi ancaman imbas krisis Amerika, bagaimana pertumbuhan ekonomi Indonesia tahun 2009?
Kalau ekonomi kita dijaga dengan baik, maka asumsi-asumi yang disampaikan IMF bahwa ekonomi Indonesia akan kembali terpuruk sebagaimana 1998, maka tidak akan terjadi. Kondisi ekonomi Indonesia masih terbilang sehat, terlebih menjelang Pemilu nanti yang mempunyai efek positif bagi ekonomi Indonesia.

Mengapa pemilu 2009 menurut Anda punya efek positif bagi ekonomi Indonesia?
Pertimbangannya jelang Pemilu perputaran uang sangat tinggi, terlebih mereka para birokrat ataupun politikus yang memegang dolar akan membelanjakan uangnya untuk keperluan kampanye. Dengan *incumbent* akan maju kembali untuk masa jabatan kedua, maka akan membuat makin peduli dengan kinerja ekonomi yang langsung dirasakan masyarakat. Alokasi anggaran untuk publik meningkat. Politisi akan takut bila terjadi inflasi menjelang Pemilu. Mereka akan berusaha keras menekan inflasi, sehingga harga BBM tidak dinaikkan, harga obat dipatok, redam kenaikan harga pangan dengan pemotongan pajak, bea masuk dan pemberian subsidi.

Nilai angka pertumbuhan ekonominya sendiri di 2009 menurut anda di kisaran berapa? Kalau angka pesimisnya di 5,6. Optimisnya 6,0.

Kalau realisasi petumbuhan ekonomi di tahun 2008 ini sendiri berapa?
Masih sedikit di bawah 6%. Di kisaran 5,9%.

Mengapa Anda begitu yakin, krisis Amerika tidak akan terlalu berimbas pada kita?
Daya tahan ekonomi kita cukup kuat karena sektor keuangannya tak terkait erat dengan finansial Amerika. Link industri domestik kita dengan Amerika sekarang relatif kecil. Porsi ekspor Indonesia ke AS, Eropa, dan Jepang sudah menurun, dan mulai bergeser ke negara berkembang dan ASEAN.

Dalam krisis itu, Indonesia juga diuntungkan karena harga minyak terus turun, serta *current account* yang masih surplus meski nilai surplusnya memang menyusut. Kondisi sektor perbankan juga cukup terkonsolidasi karena sebenarnya besarnya indikator kesehatan perbankan berada di atas rata-rata dari negara tetangga, bahkan bisa dikatakan yang terbaik.

Langkah apa yang harus dilakukan pemerintah dalam menyikapi kondisi saat ini?
Pemerintah harus lebih fokus pada sektor riil domestik untuk menjaga industri dalam negeri. Beberapa kebijakan fiskal dan moneter harus dibenahi untuk mendukung pertumbuhan sektor riil. Tidak usahlah memikirkan menarik investor dari luar. Fokus saja ke dalam negeri, dengan memberikan kemudahan bagi pelaku sektor riil domestik.

Sektor apa saja yang masih potensial untuk tumbuh? Sektor riil industri dan pertanian akan membuat fondasi kita menjadi lebih kuat.

Bagaimana dengan perbankan? Apa yang harus mereka lakukan? Perilaku perbankan yang sebelum ini lebih banyak menyalurkan kredit ke sektor konsumsi, ke depannya harus dibalikkan ke sektor investasi. Kredit investasi harus mendapat perhatian lebih besar, ketimbang konsumsi yang hanya didominasi orang-orang berkemampuan secara ekonomi. ■ **YS**

■ Rahmat Gobel

"Pengusaha Dalam Negeri Harus Terus Didorong"

Sebagai bagian dari pasar global, perekonomian Indonesia ikut terimbas dampak dari krisis global yang sekarang terjadi, sehingga sekarang banyak rencana investasi yang menjadi tertunda. Namun, kita bisa belajar dari krisis moneter yang terjadi sepuluh tahun silam, di mana ternyata UMKM di Tanah Air mampu bertahan dan memperkuat pertumbuhan ekonomi Indonesia. Karena itu, yang perlu dilakukan saat ini adalah mendorong usaha kecil dan menengah itu. Selain itu, dengan investor asing tertahan untuk berinvestasi di Indonesia akibat tekanan krisis, maka otomatis membuat kita harus memperkuat industri dalam negeri, termasuk UMKM di atas. Pengusaha dalam negeri harus terus didorong untuk mengembangkan usahanya. Demikian intisari yang diungkapkan pengusaha Rahmat Gobel, yang juga Wakil Ketua Umum Kadin Indonesia Bidang Industri Teknologi dan Kelautan.

Seperti apa realita ekonomi yang terjadi sekarang? Dan bagaimana Anda menyikapi ancaman imbas krisis Amerika ini?

Kekeringan likuiditas di perbankan nasional membuat sejumlah rencana investasi tertunda. Krisis ekonomi menyebabkan pelemahan pasar ekspor di sejumlah negara yakni Amerika Serikat, Uni Eropa, dan Jepang. Sebagai bagian dari era pasar global, perekonomian Indonesia kini ikut juga merasakan dampaknya dari krisis global sekarang. Perbankan semakin memperketat pemberian kredit sehingga peluang investasi tentu akan lebih sulit.

Namun secara fundamental perekonomian Indonesia relatif lebih baik, meski rupiah mengalami tekanan. Dibandingkan dengan krisis yang terjadi 10 tahun lalu, sektor keuangan Indonesia saat ini jauh lebih sehat. Kekayaan sumber daya alam menjadi potensi serius untuk lebih dikembangkan.

Bagaimana langkah-langkah yang perlu kita lakukan untuk mengantisipasi kondisi krisis di atas?

Sejarah pada waktu krisis yang lalu (krisis moneter 1998-*red*), usaha kecil itu 'kan yang paling banyak, atau yang paling bisa mengamankan pertumbuhan ekonomi kita. Nah, belajar dari sejarah yang lalu itu, saya kira keputusan pemerintah untuk mendorong UMKM sudah tepat.

Karena itu, yang saat ini perlu dilakukan yaitu dengan mendorong usaha kecil dan menengah itu. Dengan secara umum, investor asing tertahan untuk berinvestasi di Indonesia akibat tekanan krisis, maka otomatis membuat kita harus memperkuat industri-industri dalam negeri, termasuk UMKM di atas. Pengusaha dalam negeri harus terus didorong untuk mengembangkan modalnya.

Investor lokal perlu didukung dengan berbagai insentif secara proporsional. Karena pengusaha lokal lah yang sesungguhnya tahu kondisi Indonesia.

UMKM seperti apa yang pantas untuk didorong?

Kalau saya menawarkan, pertama, industri yang berbasis budaya. Misalnya, tekstil, batik, tenun ikat, songket. Itu semua menyangkut budaya kita. Selain memajukan itu, kita pun harus menggaungkannya. Contohnya, seperti saya sekarang ini selalu memakai batik.

Lalu yang kedua, industri makanan-minuman. Industri ini bisa menyangkut makanan dan minuman tradisional kita. Dengan begitu, berarti sekaligus ini dalam rangka ketahanan budaya nasional kita, serta, konsep yang lebihnya lagi adalah ketahanan pangan.

Sementara yang ketiga industri jamu (herbal). Kalau industri jamu ini terus didorong, sudah pasti akan banyak petani-petani yang terlibat dalam penyediaan suplai bahannya. Berikutnya yang perlu didorong, industri mebel ataupun kerajinan. Intinya, yang harus diamankan sekarang adalah kita harus memberikan dukungan-dukungan kepada para usaha kecil menengah itu..

Baiklah, bagiAnda seorang pengusaha, bagaimana prospek 2009?

Kalau saya, tidak mau melihat (patokan) tahun 2009. Kita berbicara dalam kerangka kebangkitan industri nasional. Maka, kalau hanya 2009, *nggak* akan cukup untuk membangun kebangkitan itu. Karena untuk membangun ketahanan nasional itu diperlukan produktivitas dan daya saing. Itu yang harus kita lakukan. Dan itu *nggak* bisa sebentar. Jadi, untuk industri yang sudah ada, bagaimana agar mereka dimantapkan kinerjanya. Misalnya, dukungan pengadaan bahan baku yang stabil. Supaya mereka bisa beli bahan baku nggak terlalu mahal.

Bagi seorang pengusaha, jika kondisi saat krisis seperti ini, apa yang dilakukan?

Begini, kami ini pengusaha harus bisa baca peluang. Kalau kita melihat kondisi sekarang, kesimpulannya cuma satu, kurangi dahulu produksi. Karena sekarang ini sedang krisis global. Namun ada hal-hal yang bisa kita teliti. Nah, bagaimana kemampuan pengusaha melihat itu sebagai peluang.

■ **YS**

Ekonomi Dunia Pulih Paling Cepat 2010

Di tahun 2009, krisis global yang dipicu oleh ambruknya keuangan dan ekonomi AS diperkirakan masih akan terus berlangsung. Karena sektor finansial global diperkirakan masih akan terus direstrukturisasi di tahun 2009 itu. Indonesia sebagai bagian integral dari pasar global, tentunya juga ikut terkena pengaruh, meskipun tidak separah negara-negara yang ekonominya sangat tergantung dengan ekspor ke Amerika. Sehingga investasi asing pun sulit masuk ke Tanah Air, karena sulitnya dukungan pembiayaan. Namun, Indonesia tidak perlu terlalu larut dalam krisis ekonomi dunia itu, karena kita bisa mengandalkan investasi yang mengandalkan pasar dalam negeri. Karena, prospek usaha di dalam negeri juga masih menjanjikan dan pasar domestik masih relatif stabil. Demikian kesimpulan hasil wawancara *Sharing* dengan Fauzi Ichsan-*Senior economist & Head of Government Rela tions / Global Research* Standard Chartered. Berikut petikan wawancara dengan Fauzi;

Fauzi Ichsan

Bagaimana dengan pertumbuhan ekonomi Indonesia di tahun 2009?

Pertumbuhan ekonomi kemungkinan besar di bawah 6%. *Range*-nya, atau batasan itu antara 4,8% ke 5,8%. Karena pengaruh situasi global.

Mengapa range-nya serenggang itu?

Karena banyak sekali data-data global yang belum keluar. Jadi kita harus konfirmasi dulu. Karena kita sekarang tidak bisa memprediksi pertumbuhan ekonomi Indonesia hanya berdasarkan faktor-faktor internal. Kalaupun faktor domestik masih kuat, namun kalau misalnya sektor perbankan global 3 sampai 6 bulan ke depan masih tetap lumpuh, artinya tidak ada likuiditas dolar, sehingga tidak ada kucuran kredit untuk investasi. Artinya investasi di dalam negeri tidak akan tertutupi. Jadi sangat tergantung dengan faktor global.

Berarti kondisi sulit ini masih akan lama berlangsung?

Kurs dolar-rupiah, untuk 6 sampai 9 bulan ke depan, rupiahnya masih rentan. Karena proses *deleveraging* dunia ini masih terus terjadi. Artinya dolar yang ada di pasar valas global ini masih terus ditarik kembali ke negaranya. Jadi membutuhkan waktu, mungkin paling cepat 6 sampai 9 bulan untuk perbankan Amerika ini bisa bernafas kembali dan mulai memberi kredit dolar terhadap perbankan internasional.

Jadi artinya dampak terhadap rupiah dalam waktu enam bulan kemudian sangat sulit untuk tembus Rp. 10.000 ke bawah, jadi masih di atas Rp. 11.000. Tetapi di paruh kedua di tahun 2009, terutama di triwulan terakhirnya, keadaan finansial lebih normal, kurs rupiahnya kita perkirakan akan ke bawah, tembus Rp. 10.000, bahkan ke arah Rp. 9.500.

Namun bukankah kita sudah mengambil langkah pembatasan pembelian valas?

Itu membantu memberi pesan, bahwa BI dan pemerintah sudah mengambil langkah-langkah yang memang semestinya diambil. Tetapi kembali lagi, permasalahan ini 'kan global, sehingga tidak bisa diselesaikan melalui langkah lokal.

Apa yang harus dilakukan pengusaha menghadapi situasi krisis seperti ini?

Untuk pengusaha-pengusaha yang bisnisnya tergantung dengan pasar domestik, paling tidak, tidak akan seburuk perusahaan-perusahaan yang tergantung terhadap ekspor ke Amerika dan ke Eropa. Karena bagaimanapun juga, ekonomi Indonesia ini 'kan ditopang oleh faktor domestik. 70% dari ekonomi Indonesia itu adalah konsumsi domestik. Sementara 60% dari ekonomi Indonesia itu adalah konsumsi masyarakat. Jadi selama daya beli masyarakat itu bisa dipertahankan, selama tidak ada PHK masssal besar-besaran, dan selama pemerintah masih punya ruang gerak untuk menambah BLT, masih punya ruang gerak untuk membangun proyek-proyek infrastruktur, pasar domestik masih relatif stabil. Tentu terpengaruhi oleh krisis dunia, tetapi tidak separah seperti negara-negara kecil yang ekonominya sangat tergantung dengan ekspor ke Amerika, misalnya Hongkong, Singapura, Taiwan.

Namun bukankah di tahun 2009 tersebut ada pesta demokrasi, Pemilu?Bukankah itu rentan mempengaruhi ekonomi?

Sebetulnya justru itu membantu. Karena di saat pemilu, biasanya partai-partai membelanjakan dana politik mereka. Dan dana-dana itu akan membantu memberi support terhadap konsumsi masyarakat. Jadi, belanja untuk pemilu 2009 itu juga akan memberi stimulus ekonomi.

Lalu bagaimana dengan investasi asing di Indonesia?

Saya pikir, hingga kuartal ketiga di 2009, masih sulit mengharapkan investasi oleh investor asing di Indonesia. Karena rencana kegiatan investasi saat ini masih kesulitan dalam pencarian dana.Situasi pasar modal juga belum menjanjikan. Surat utang yang diterbitkan oleh pemerintah di seluruh dunia juga belum diminati investor. 2009 investor hanya akan masuk apabila prospek ekonomi Indonesia bagus. Selain itu, investor membutuhkan dukungan pembiayaan. Bahkan, investasi yang seharusnya dijalankan, bisa batal kalau tidak ada pembiayaan. Jadi, masalah perbankan ini lebih pelik dibandingkan dengan masalah pasar modal.Jadi, walaupun prospek ekonomi bagus, jika bank tidak mau membiayai proyeknya, akan sulit bagi investor untuk merealisasikannya.

Karena itu yang harus didorong adalah untuk investasi yang mengandalkan pasar dalam negeri. Prospek usaha di dalam negeri masih menjanjikan dengan catatan daya beli masyarakat tidak anjlok.

Sampai kapan krisis ini akan terus berlangsung?

Ekonomi AS dan dunia diperkirakan masih akan terus terpuruk di tahun 2009. Karena sektor financial global diperkirakan masih akan terus direstrukturisasi di tahun 2009 itu. Namun, pertumbuhan ekonomi dunia bisa pulih paling cepat tahun 2010. Pemulihan ekonomi dunia itu akan didahului oleh menguatnya perekonomian AS dan pasar finansial diperkirakan akan pulih 6 sampai 9 bulan sebelum pulihnya sektor real.

YS

Mengintip Tren Perbankan Syariah

Bank Indonesia menargetkan pertumbuhan bank syariah moderat 37 persen dan memperkirakan lima bank syariah baru akan hadir selain BRI Syariah dan Bank Bukopin syariah yang siap operasi tahun 2009. Beberapa bank swasta nasional telah membeli bank untuk dikonversi sebagai bank syariah.

Jika perbankan dan industri mencoba merem laju pertumbuhan seiring dengan krisis global kali ini, lalu bagaimana dengan bank syariah? Lembaga konsultansi Ernst and Young memaparkan hasil penelitiannya seputar *outlook* bisnis keuangan syariah. Proyeksi itu dipaparkan dalam seminar yang digelar dengan tema ”Trend and Opportunities for Shariah Banks” di Hotel Mulia, Jakarta.

Bank Indonesia masih optimistis industri ini tumbuh dan berkembang tahun 2009. Optimisme itu berasal dari telah disahkannya satu set UU yakni UU Bank Syariah dan UU Surat Berharga Syariah Negara (SBSN). Di samping itu masih ada penyempurnaan aturan PPN terkait transaksi murabahah.

Siti Chalimah Fadjrijah, Deputi Gubernur BI yang hadir pada acara tersebut menegaskan bahwa BI mengimplementasikan *grand strategy* pengembangan pasar perbankan syariah yang baru melalui 3 tahapan, yakni: Pertama, tahun 2008-*stage* membangun pemahaman perbankan syariah sebagai ”*beyond banking* (lebih dari sekedar bank)”. Kedua, tahun 2009-*stage* menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai perbankan syariah ”paling atraktif di ASEAN”, dan ketiga, tahun 2010-*stage* menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai ”yang terkemuka di ASEAN”.

”Salah satu faktor penting dalam *grand strategy* terkait pelaksanaan edukasi/komunikasi atas positioning, *differentiating* dan *branding* baru perbankan syariah. Di mana para pelaku diharapkan dapat melakukan sosialisasi/komunikasi baru yang dapat mengubah *image* bank syariah dari bank yang selama ini hanya *segmented* untuk orang Islam, menjadi

bank syariah yang bersifat universal (universal banking atau *beyond banking*), serta mampu melakukan inovasi dalam produk dan *branding* untuk membangun tingkat pemahaman dan ketertarikan dari semua potensial nasabah atau pengguna bank syariah," tegas Fadjrijah.

Fadjrijah menyatakan industri bank syariah dalam delapan tahun terakhir tumbuh mengesankan. "Sejak 2000 perkembangan total aset, DPK, dan pembiayaan bank syariah selalu tumbuh di atas capaian industri lain," kata dia. Bahkan pernah perbankan syariah mencatatkan pertumbuhan di atas 50 persen. Saat ini aset bank syariah baru 2,2 persen dari total perbankan. BI menargetkan tahun 2010 sudah bisa mencapai 5-10 persen. Untuk 2009, BI menargetkan aset bank syariah naik 37 persen.

Siti Fadjrijah : "industri bank syariah dalam delapan tahun terakhir tumbuh mengesankan. "Sejak 2000 perkembangan total aset, DPK, dan pembiayaan bank syariah selalu tumbuh di atas capaian industri lain,"

BI membagi target pertumbuhan dalam tiga kategori pesimistis, optimistis dan moderat. Untuk pesimistis BI menargetkan aset bank syariah tumbuh 25 persen atau mencapai Rp 57 triliun tahun depan. Untuk moderat perbankan tanpa bunga ini ditargetkan tumbuh 37 persen atau mencapai aset Rp 68 triliun (tumbuh 37 persen). Sedangkan, untuk target optimistis ditargetkan tumbuh 75 persen atau menjadi Rp 87 triliun.

Sementara aset bank syariah hingga September 2008 mencapai Rp 45,8 triliun. BI memperkirakan ada lima bank syariah baru hadir tahun depan. Dua bank yang sudah memperoleh izin konversi adalah Bank BRI Syariah dan Bank Bukopin Syariah yang tahun depan siap operasi. Sedangkan lima bank syariah lainnya adalah Bank Harfa (proyek konversi dari Bank Panin), Bank UIC (proyek konversi dari BCA), Bank Victoria, dan rencana BNI Syariah serta Maybank Indonesia.

Berharap Foreign Investor

Sama dengan Fadjrijah, pengamat ekonomi Islam M. Gunawan Yasni mengatakan optimismenya terhadap pertumbuhan industri ini tahun depan. "Tahun 2008 ini boleh dikata *the years of rahmatan lili alamin*," kata Gunawan. Ia merujuk terbitnya UU Bank Syariah dan UU Sukuk.

Gunawan Yasni : Sementara Februari 2009 akan ada World Islamic Investment Forum, di mana investor dari gulf countries diundang. "Kita perbanyak mengundang mereka yang tertarik investasi langsung "

Sementara Februari 2009 akan ada *World Islamic Investment Forum*, di mana investor dari *gulf countries* diundang. "Kita perbanyak mengundang mereka yang tertarik investasi langsung, " ujarnya. Gunawan mengambil contoh proyek monorail yang terkatung-katung meski dulu santer dikabarkan akan dibiayai Dubai Islamic Bank. Di Malaysia, kata dia, sejak 1970, lebih banyak *foreign direct investment*.

Foreign direct investment juga bisa langsung diarahkan ke bank syariah. Karena saat ini, rata-rata bank syariah mengalami kekurangan likuiditas. Indikatornya adalah *financing to deposit ratio* yang rata-rata di atas 100 persen yang berarti semua dana masyarakat bahkan modalnya ikut tersedot ke pembiayaan. "Bank syariah itu t*rue intermediatry.* Jika modal pun tersedot ke pembiayaan, sulit bank syariah berkembang," kata dia. Maka modal dari lembaga asing bisa memperkuat ekspansi bank syariah sehingga memiliki daya jangkau yang lebih luas. Jumlah dan modal yang masih kecil inilah yang menghambat juga pertumbuhan bank syariah di Indonesia.

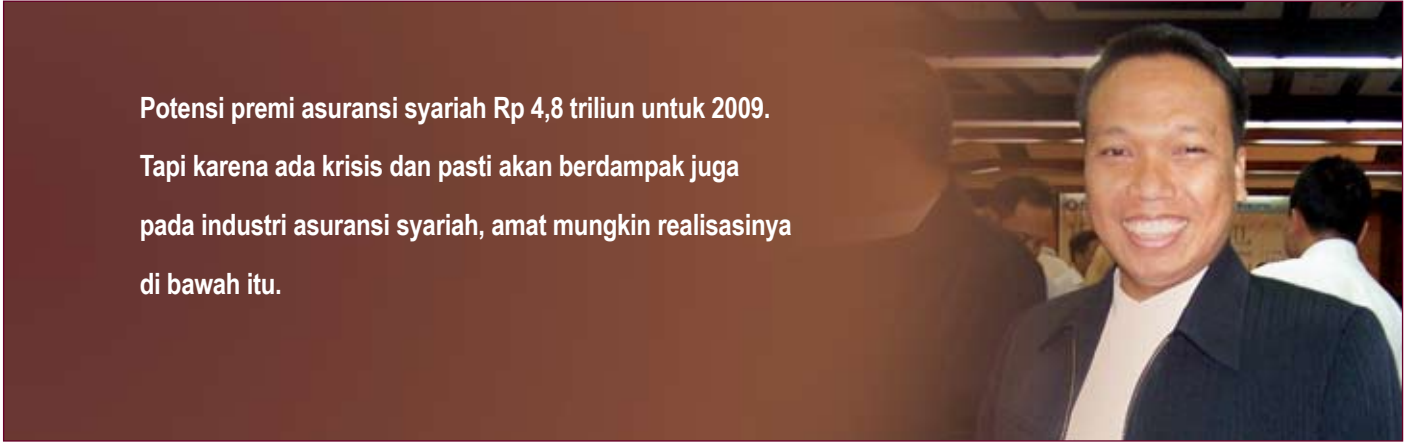
Ditanya proyeksi pertumbuhan bank syariah tahun 2009, Gunawan mengatakan setiap tahun bank syariah rata-rata tumbuh 40 persen. "Jika pun rendah tak pernah di bawah 25 persen," kata dia. Menurut Gunawan jika krisis likuiditas ditanggulangi, dia memperkirakan bank syariah bisa tumbuh hingga 40 persen.

Untuk sektor yang masih menarik untuk dibidik perbankan syariah, Gunawan mengatakan usaha kecil dan menengah serta *trading* masih tetap jadi andalan. Karena itu menurut dia amat penting ada skema penjaminan kredit untuk usaha kecil-menengah. " Kalau pemerintah mau membangun negeri ini, ya cobalah bangun yang saya sebut, *the true builder of the country is small-medium enterprises.*

Untuk sukuk, Gunawan mengatakan sebaiknya pemerintah berkonsentrasi pada sukuk dalam negeri saja. Hingga saat ini, sukuk dalam denominasi dolar AS memang belum diterbitkan lantaran ekonomi global yang gonjang ganjing. Nilai tukar dolar terhadap rupiah masih jauh tinggi. "Kebutuhannya juga untuk dana dalam negeri. Waktu kemarin kita jual sukuk rupiah, responsnya juga bagus. Animo masyarakat memang masih bagus." Masalahnya menurut Gunawan lebih pada komitmen pada dunia luar saja.

■ **YS/YN**

Potensi premi asuransi syariah Rp 4,8 triliun untuk 2009. Tapi karena ada krisis dan pasti akan berdampak juga pada industri asuransi syariah, amat mungkin realisasinya di bawah itu.

Asuransi Syariah Masih Tumbuh 50-60 Persen

Meski industri manufaktur kelabu, tampaknya industri asuransi syariah masih akan bergerak tumbuh di kisaran 50-60 persen. Khusus untuk bidang asuransi jiwa (*life*) selain mengandalkan agen pemasaran kepada personal, tahun depan diperkirakan masih ada stimulus ekonomi, imbas dari pesta politik yakni pemilihan umum dan pemilihan presiden. Agus Edi Sumanto, Direktur Utama Asuransi Takaful, mengungkap sudah membuat proyeksi potensi premi yang bisa dihimpun asuransi syariah. ''Totalnya sekitar Rp 4,8 triliun,'' kata dia. Hanya saja itu masih potensi dan hal itu bisa saja tak tercapai dalam realisasi. Proyeksi itu pun dibuat pertengahan tahun, sebelum ada gejala ekonomi dunia bakal berguncang dan gelombangnya terasa hebat sampai ke Indonesia di penghujung 2008 ini. Dia amat yakin bahwa gelombang *global financial crisis* akan berdampak pula pada pertumbuhan industri asuransi, tak terkecuali syariah.

Agus mengaku bahwa industri asuransi tak bisa berdiri sendiri. Asuransi bergantung pada saudaranya yakni perbankan dan juga pada perekonomian secara umum. Agus yang mengaku baru membaca proyeksi pertumbuhan perbankan syariah di sebuah media massa yang menyatakan perbankan syariah masih bisa tumbuh dari pangsa pasar 2 persen dibanding total aset perbankan saat ini menjadi sekitar tiga persen tahun 2009 menyatakan bahwa itu akan berdampak pada asuransi syariah. ''Itu pertumbuhan yang luar biasa menurut saya,'' kata dia.

Nah, setelah akhir tahun ini gelombang krisis pun melanda Indonesia dan diperkirakan tahun depan pun masih ada dampaknya, maka Agus mengatakan potensi premi tahun 2009 bisa lebih rendah dari Rp 4,8 triliun. ''Kalau tahun 2007 itu kita bisa mengumpulkan total premi hingga Rp 1,24 triliun untuk total asuransi syariah maka tahun ini (2008-red) kami prediksikan sekitar Rp 1,9-2 triliun atau tumbuh 50-60 persen),'' papar Agus.

Sehingga untuk tahun ini pun dia mematok perkirakaan pertumbuhan masih di 50-60 persen dengan perkiraan total premi sekitar Rp 3 triliun. ''Menurut kami sih pertumbuhan masih oke tapi tidak sebesar tahun 2006 ke 2007 di mana saat itu industri asuransi syariah itu mengalami *booming*,'' kata dia. Saat itu, angka pertumbuhan premi asuransi mencapai 215 persen, angka yang cukup fantastis.

Menurut Agus, penjualan premi asuransi untuk *life* itu menyasar masyarakat umum dengan mengandalkan sales agen. ''Sales agen itu biasanya bekerja sistem gerilya. Jangankan krisis, besok kiamat pun mereka masih akan menjual, ha ha,'' katanya tergelak. Karena bagi sales agen mereka akan terus menjual polis asuransi karena di situlah pendapatan mereka bersumber.

''Untuk *life* syariah saya kira tak akan terlalu bermasalah,'' kata Agus lagi. Sebagai gambaran, kata dia, tahun 2007 itu premi asuransi syariah itu mencapai 215 persen berbanding 41 persen premi dari asuransi *general* (umum atau *risk*).

Tahun 2007 itu menurut Agus, untuk Asia Pasific pertumbuhan asuransi Indonesia nomor 2 dan *market*nya pun besar. ''Memang tahun itu kita *boom*. Ke sini agak turun tapi masih tetap termasuk tinggi karena bisa tumbuh 50-60 persen.''

Untuk tahun depan menurut Agus, perusahaan asuransi akan menjual produk bertipe *bancassurance* dan menyasar personal karena untuk korporasi tampaknya tahun depan bukan pilihan yang sangat tepat. ''Korporasi itu sulit diraih karena usaha mereka juga terimbas krisis. Lagi pula, untuk mengambil polis asuransi sebuah korporat butuh *policy* khusus.''

Pesta politik berupa pemilihan umum dan pemilihan presiden menurut Agus, akan berdampak pada ekonomi karena ada *spending* untuk kampanye, iklan, acara dan lainnya yang pada akhirnya akan menggerakkan juga roda ekonomi. ''Memang pasti ada dampaknya sehingga pertumbuhan masih bisa bergerak sedikit.''

> "Untuk tahun depan menurut Agus, perusahaan asuransi akan menjual produk bertipe bancassurance dan menyasar personal karena untuk korporasi masih ada terimbas krisis."

"iB Sebagai Global Trend"

Siapa tak kenal Inggris dan Jerman? Dua negara di Eropa itu adalah salah satu jawara untuk produk teknologi dan juga layanan jasa keuangan. Juga tak ada yang meragukan bahwa kedua negara itu adalah negara Barat yang sekuler di mana Muslim masih jadi minoritas.

Tapi urusan keuangan, mereka tak alergi dengan islamic banking. Malah kedua negara itu sempat menjadi pelopor di benua Eropa dan lebih maju dibanding beberapa negara di Asia. Di Inggris misalnya. Mereka telah sekitar empat-lima tahun punya bank Islam full pledged yang kini berjumlah lebih dari dua. Jerman adalah negara Eropa pertama yang menerbitkan obligasi syariah.

Berkembangnya iB (dibaca ai-Bi, Islamic Banking) merupakan trend global saat ini. Tersedianya dana investasi global yang berlimpah, terutama yang berasal dari kawasan penghasil minyak bumi di Timur Tengah, siap dialirkan ke berbagai tujuan investasi di seluruh dunia. Perkiraan besarnya surplus dana investasi ini mencapai sekitar 1,5 triliun dollar AS pada tahun 2009.

Berlimpahnya dana investasi tersebut tentu saja dengan cepat direspons oleh berbagai negara di belahan dunia, untuk saling berlomba mempersiapkan diri terutama di sektor keuangan dan perbankan berbasis syariah yang berkaitan erat dengan investasi.

Hal inilah yang selanjutnya mendorong pesatnya perkembangan sistem perbankan berbasis syariah dan produk-produk keuangan berbasis syariah lainnya, sehingga iB menjadi trend keuangan global di berbagai negara bahkan di negara-negara yang tidak berpenduduk mayoritas Muslim.

Tingginya minat dari berbagai negara untuk mengembangkan sistem perbankan syariah, misalnya dilakukan dengan cara mengadopsi sistem perbankan ganda (*dual banking system)* sebagaimana dilakukan juga oleh Indonesia. Dengan sistem perbankan ganda, sistem perbankan syariah dikembangkan bersama-sama dengan sistem perbankan konvensional yang telah dimiliki. Sehingga memberikan alternatif layanan jasa perbankan yang lebih lengkap kepada masyarakat dan investor.

Pada tahun 2008, tingkat pertumbuhan asset perbankan syariah secara global diperkirakan mencapai 27% per tahun. Angka pertumbuhan ini jauh lebih tinggi bila dibandingkan dengan tingkat pertumbuhan perbankan konvensional global yang hanya mencapai 19%.

Di kawasan Asia, beberapa negara telah pula mengembangkan dirinya sebagai *sharia financial hub* atau penghubung sistem keuangan syariah antar kawasan global. Sejak dikembangkannya pada tahun 1992, iB di Indonesia menunjukkan laju pertumbuhan yang impresif, yaitu mencapai rata-rata 60% pe tahun!

Dengan kecepatan pertumbuhan setinggi itu, dan kondisi demografis Indonesia sebagai negara dengan penduduk Muslim terbesar di dunia, serta berlimpahnya sumber daya alam, Indonesia memiliki potensi yang sangat besar sebagai penyedia produk dan jasa perbankan syariah serta instrumen investasi berbasis syariah dan menjadi pemain berskala global dalam komunitas keuangan syariah internasional.

Menyadari potensi yang sangat besar bagi Indonesia untuk menjadi salah satu sharia *financial hub,* maka Pemerintah Indonesia semakin aktif dalam menarik investor berorientasi syariah, dan tak mau ketinggalan berpartisipasi aktif sebagai pelaku dalam tren global iB ini. Tak berlebihan jika visi 2009 pengembangan pasar perbankan syariah di Indonesia adalah "menjadikan perbankan syariah Indonesia sebagai perbankan syariah paling atraktif di ASEAN".

■ Adv

Berharap Sinyal Positif dari Jalur Nirlaba

Eksposure pembiayaan bank syariah yang masih berorientasi pada domestik dan fokus pada UKM. Dengan begitu diharapkan dampak dari ekonomi global tak terlalu parah. Namun di sisi lain ada kenaikan suku bunga bank yang akan menekan penghimpunan dana di bank syariah

Ada harapan sinyal positif dari jalur perbankan nirlaba alias bank syariah. Bank Indonesia, dalam proyeksi akhir tahun mengatakan hingga kwartal ketiga 2008 ada tren pertumbuhan aset yang positif untuk bank syariah. Dari sisi layanan pun terdapat peningkatan menjadi 1.440 kantor layanan dari 1.053 tahun 2007 periode yang sama.

Aset bank syariah saat ini mencapai Rp 45 triliun. Pertumbuhan dana pihak ketiga (DPK) naik 36,7 persen atau turun 0,6 persen dibanding periode yang sama tahun 2007.

Direktur Perbankan Syariah Bank Indonesia, Ramzi A Zuhdi, mengatakan dalam hal dana pihak ketiga inilah sebetulnya mulai terimbas ekonomi makro di mana ada penurunan dana dari nasabah korporasi dan ada kenaikan di nasabah individual. ”Bisa dipahami korporasi menarik dana likuid dengan return rendah di bank untuk menambah modal atau meminimalkan kerugian.”

Sebaliknya jika suku bunga rendah, maka DPK di bank syariah akan naik. Karena itu, BI juga mencatat bahwa perbankan syariah masih terbatas sebagai sarana penempatan dana yang sifatnya likuid dari nasabah namun tetap mempertimbangkan tingkat imbalan. ***(lihat gambar 1)***

Untuk pembiayaan, sepanjang 2008 ada peningkatan konsisten dengan pertumbuhan menjadi 42,9 persen di triwulan ketiga dengan nilai pembiayaan yang disalurkan mencapai mencapai Rp 37,7 triliun. Dari sisi ketahanan modal dan profitabilitas pun cukup baik. Return on Asset bank syariah 2,5 persen dan Return on Equity 76,7 persen. Rasio biaya pun cukup baik dengan angka Beban Operasional per Pendapatan Operasi (BOPO) mencapai 73,6 persen.

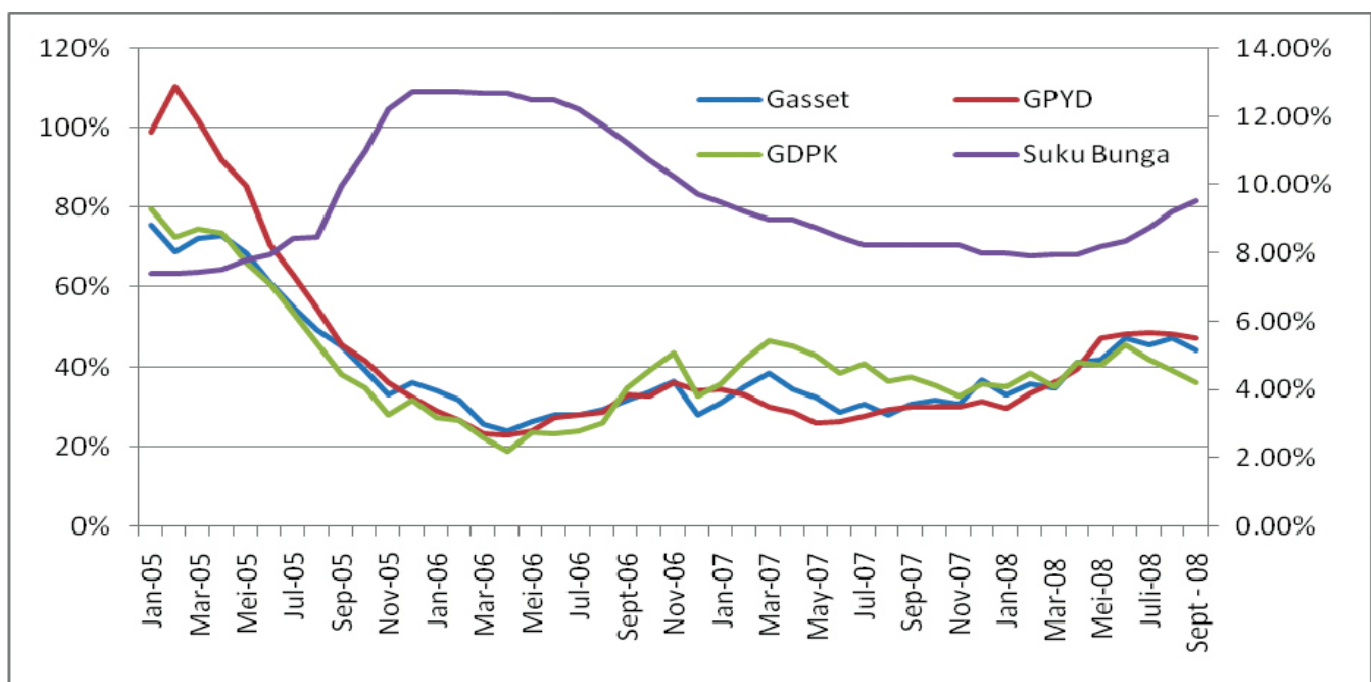
BI sendiri menyimpulkan bahwa perekonomian secara makro pasti berimbas pada pertumbuhan bank syariah. Karena dari data terlihat bahwa kenaikan inflasi, diikuti penurunan konsumsi yang terus terjadi sejak awal tahun tahun 2008 memberikan tekanan pada pertumbuhan pembiayaan perbankan syariah mulai triwulan ke-2 tahun 2008. ***(lihat gambar 2)***

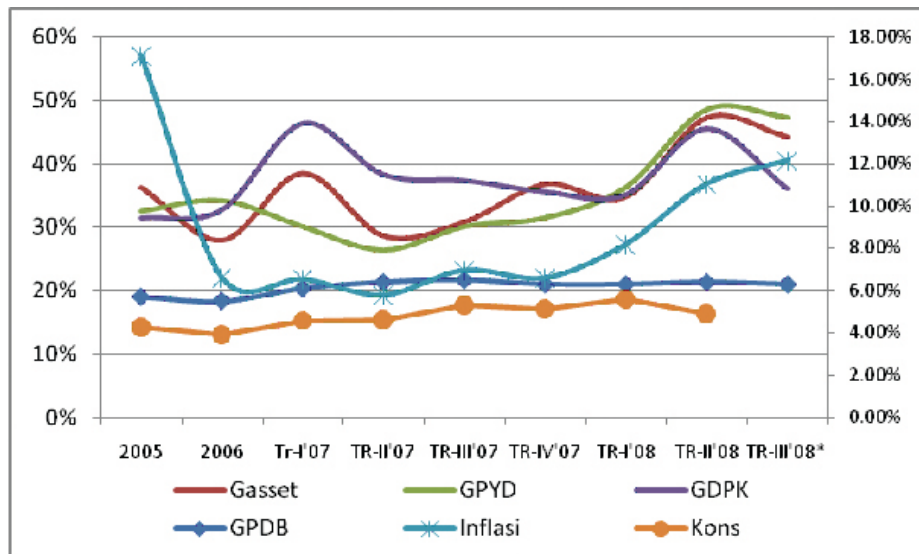
Hanya saja bukan itu saja yang menjadi dasar pandangan BI untuk menetapkan proyeksi tahun depan. Tahun 2008 diharapkan ada beberapa penambahan bank sehingga bank syariah tak hanya tumbuh secara organik tapi juga ada faktor lain.

Secara umum, BI menetapkan pertumbuhan Skenario Proyeksi Pesimis di mana hanya terjadi pertumbuhan secara organik, perlambatan makroekonomi akibat krisis ekonomi global, dan keberhasilan edukasi publik dan promosi perbankan. Untuk angka pesimistis BI mematok pertumbuhan 25 persen dengan total aset tahun 2009 Rp 57 triliun.

Skenario Pesimis

Proyeksi Pertumbuhan 25%

Total Aset Rp57 triliun

Gambar 1

Gambar 2

BI mematok pertumbuhan moderat dengan klausul antara lain terjadinya proses konversi beberapa UUS menjadi BUS, adanya *multiplier effect* positif akibat aktifivas politik (Pemilu), keberhasilan edukasi publik dan promosi perbankan, momentum krisis ekonomi global akan meningkatkan preferensi terhadap perbankan syariah dan juga dampak dari berlakunya dua UU terkait syariah. Maka BI memproyeksikan pertumbuhan 37 persen dengan aset Rp 68 triliun.

Skenario Moderat

Proyeksi Pertumbuhan 37%

Total Aset Rp68 triliun

Sedangkan untuk proyek optimistis, selain faktor di atas, maka BI juga berharap terbentuknya *awareness* dunia pendidikan terhadap pertumbuhan industri pada sisi kebutuhan kuantitas dan kualitas SDM, adanya penerbitan *Corporate* Sukuk oleh bank syariah akan menguatkan *base capital* perbankan syariah di mana selanjutnya akan meningkatkan kapasitas perbankan syariah.

Genjot Terus ala Bank Sumsel Syariah

Optimisme BI sejalan dengan proyeksi perbankan syariah. Bank Sumatra Selatan Syariah, adalah salah satu divisi syariah dari bank daerah. Di tengah dampak ekonomi global pada tahun depan, Bank Sumsel tetap optimistis dapat menjalankan usahanya.

”Kami tidak menurunkan target pencapaian aset dan keuangan baik tahun 2008 maupun tahun 2009, bahkan sebaliknya. Kami sangat optimistis dengan kinerja kami pada 2008 dan 2009 meskipun ada gangguan keuangan nasional akibat dampak krisis keuangan global,” kata Saekan Noer, pemimpin unit usaha syariah Bank BPD Sumsel.

Menurut dia, optimismenya bukan optimisme buta. Namun, kata dia, rasa percaya diri itu didasarkan pada segmen pasar atau karakter nasabah Bank BPD Sumsel Syariah. Baik untuk pendanaan maupun pembiayaan, nasabah Bank Sumsel Syariah mayoritas dari kelompok menengah dan kecil yang relatif tidak begitu terpengaruh oleh krisis.

‘’Selain itu, posisi kami sebagai bank milik Pemda memiliki kepercayaan yang cukup tinggi dari masyarakat akan keamanan dana yang mereka simpan. Bahkan direncanakan pada tahun 2009 akan menambah jaringan/outlet baru dibeberapa daerah,” kata Saekan kepada wartawan Sharing.

Bank Sumsel Syariah merencanakan ekspansi usaha. Selain memperluas jaringan kantor cabang, Bank Sumsel juga akan meningkatkan efektivitas serta pemasaran kantor layanan syariah yang telah ada diseluruh kantor cabang/cabang pembantu Bank Sumsel Konvensional. Selain itu, dalam rangka ekspansi usaha, Bank Sumsel Syariah akan mengoptimalkan kinerja kantor cabang dan kantor kas yang telah ada dengan meningkatkan promosi dan menawarkan sejumlah produk baru.

Untuk kegiatan promosi tahun 2009, Bank Sumsel Syariah akan meluncurkan program Undian Umrah untuk nasabah tabungan mudharabah Kaffah. Adapun produk baru yang akan diluncurkan adalah produk gadai emas pada awal tahun 2009.

Saekan mengatakan untuk pembiayaan, sampai akhir Oktober 2008 kualitas aktiva produktifnya masih baik. Non Performing Financing Bank Sumsel Syariah masih 0% dan kondisi likuiditas masih normal sama seperti kondisi sebelum merebaknya krisis keuangan global. ‘’Kami sangat optimistis bahwa tidak ada pembiayaan yang tidak lancar dan juga tidak ada gangguan likuiditas di ujung 2008 ini.’’

Meski demikian, Bank Sumsel Syariah juga punya prosedur untuk menyelesaikan pembiayaan tidak lancar. Langkah awal tentu saja meningkatkan usaha penagihan. Setelah itu, tambah Saekan, BPD Sumsel Syariah senantiasa menganalisa penyebab terjadinya pembiayaan tidak lancar tersebut sebagai pedoman untuk penyusunan rencana penyelesaian lanjut jika langkah penagihan tidak berhasil. Penyelesaian lanjut dimaksud bisa berupa restrukturisasi atau langkah terakhir yaitu eksekusi barang jaminan (jika telah macet dan tidak ada solusi lain)

Saekan menyadari bahwa proyeksi keuangan nasional pada tahun 2009 akan semakin sulit terkena imbas krisis keuangan global yang bermula di Amerika Serikat. Krisis keuangan global akan menyebabkan ketatnya likuiditas yang berdampak pada penurunan penyaluran dana oleh lembaga keuangan kepada sektor riil yang pada akhirnya akan mengganggu perekonomian nasional secara keseluruhan.

Jika tidak ada kebijakan konkret oleh pemerintah, menurut dia, untuk meredam dampak krisis keuangan global tersebut, dikhawatirkan kondisi keuangan nasional akan semakin terpuruk pada tahun 2009 dan berpotensi mengulangi kejadian ambruknya keuangan nasional pada tahun 1998 lalu. Contoh konkret dari mulai terasanya dampak krisis keuangan global terhadap sektor keuangan nasional adalah kesulitan likuiditas yang dialami oleh Bank Century beberapa waktu lalu.

■ **YN/IA**

Jerman dan Inggris seharusnya menjadi dua kutub utama dalam transaksi keuangan syariah di Eropa. Maklum, jauh sebelum Inggris secara heboh menyiapkan berbagai instrumen finansial menurut hukum Islam, Jerman sudah selangkah lebih maju. Namun, saat ini posisi Jermah sudah jauh tertinggal dari Inggris.

tidak tumbuh. Secara umum transaksi tumbuh dan bahkan meningkat terutama di bidang real estat dan pasar modal. ''Secara politik tampaknya untuk alasan yang hanya mereka yang tahu, pemerintah tampak tak tertarik memfasilitasi transaksi keuangan syariah sebagaimana Inggris,'' kata Simon Grieser, dari konsultan hukum Mayer Brown LLP di Frankfurt.

Mengapa Jerman Tergeser Inggris?

Ada banyak potensi yang seharusnya memungkinkan Jerman lebih maju dari Inggris dalam transaksi keuangan syariah yakni tenaga ahli dan juga populasi Muslim yang mencapai lima juta jiwa di samping proyek investasi yang beragam.

Dalam sebuah konferensi tentang ekonomi dan keuangan Islam yang diselenggarakan oleh IIR Deutschland di Frankfurt awal November, para praktisi dan pemerhati meyakini bahwa keterlibatan pemerintah merupakan salah satu faktor kunci. Tak seperti di Inggris, pemerintah Jerman tak terlalu tertarik mengembangkan peraturan terkait ekonomi dan keuangan Islam. Beda dengan Inggris yang memang amat gencar sehingga menteri keuangan pun ikut campur dalam menetapkan kebijakan yang pro ekonomi Islam.

Minim dukungan pemerintah bukan berarti ekonomi dan keuangan Islam di Jerman

Lebih cepat start

Jerman dikenal sebagai salah satu negara Eropa yang pertama kali menerbitkan sukuk atau obligasi berbasis syariah. Adalah Saxony Anhalt, salah satu pemerintah kota di Jerman yang menerbitkan pada tahun 2006. Harusnya emisi tersebut menjadi momentum atau tonggak awal untuk menyosialiasikan dan lantas meningkatkan ekonomi dan keuangan syariah di Jerman.

''Saya tak mengerti mengapa sejak itu tak ada lagi penerbitan sukuk atau instrumen keuangan lain di Jerman terutama di level perusahaan swasta dan mengapa pasar seperti tak merespons

kapitalisasi sukuk yang telah sukses dilansir oleh Saxony Anhalt," kata Grieser lagi.

Bagi Grieser, lebih mudah membuat struktur transaksi keuangan Islam di Jerman dan malah besar peluang untuk melahirkan sebuah layanan bank Islam atau bahkan mengkonversi sebuah bank konvensional menjadi bank Islam asal sesuai dengan undang-undang perbankan Jerman dan mendapat persetujuan dari bank sentral (Deutsche Bundesbank) dan juga German Federal Financial Supervisory Authority .

Ada banyak potensi yang seharusnya memungkinkan Jerman lebih maju dari Inggris. Saat ini populasi Muslim di Jerman mencapai 5 juta jiwa. Bandingkan dengan populasi Muslim Inggris yang hanya dua juta jiwa. Dari lima juta jiwa itu sekitar tiga juta jiwa di antaranya merupakan warga keturunan Turki.

Patrik Pohl, general manager Bankamiz, bank khusus yang ditujukan menyasar komunitas keturunan Turki yang menjadi klien Deutcshe Bank, mengatakan ada beberapa hal yang bisa menjadi pertanyaan terutama terkait tingkat pendidikan.
Mayoritas penduduk Turki di Jerman tidak terbiasa menggunakan transaksi bank Islam bahkan juga tak terlalu tertarik dengan ide-ide bank Islam.Bankamiz, kata Pohl, membuka layanan di 55 gerai atau kantor cabang Deutcshe Bank di Jerman dan dalam waktu dekat atau hingga akhir tahun 2009 akan menambah layanan menjadi 80 gerai lagi. Saat ini, Bankamiz memiliki 60 ribu nasabah dan diharapkan tumbuh menjadi 100 ribu pada penghujung 2009.

Banyak terlibat di Overseas

Bank-bank Jerman seperti Deutsche Bank, Commerzbank dan Dresdner Bank telah terlibat dalam berbagai kelompok masyarakat di seluruh dunia. Deutsche Bank misalnya. Bank tersebut telah menjadi *co lead* manager untuk penerbitan *Medium term notes* Islamic Development Bank di Jeddah dan mempelopori lahirnya sertifikat ekuitas syariah bersama National Commerce Bank of Saudi Arabia, sebuah produk yang diklaim sebagai produk pertama di bidang produk retail.

Sementara Commerzbank di sisi lain juga terlibat dalam restrukturisasi Al Sukoor European Equity Fund atas nama Al Tawfeeq Company for Investment, salah satu bagian dari Dallah Albaraka Group yang bermarkas di Jeddah. Ini juga ditujukan menyasar kaum ekspatriat Turki di Jerman dan Benelux dan belakangan dijual ke investor ritel di Turki. Namun kemudian *fund* ini atas sejumlah alasan yang tidak dipublikasikan ditutup setelah empat tahun.

Pada tahun 2006, Abu Dhabi Investment House melansir dana khusus untuk permukiman Jerman-Teluk senilai 600 juta euro, sebuah dana real estat syariah. Dana itu diinvestasikan dalam portofolio 100 bangunan yang terletak di seluruh Jerman. Pada 2006 sebuah perusahaan di Jerman, CCH International, yang juga merupakan anak perusahaan dari Inggris juga menjadi *arranger* untuk fasilitas *trade finance* di Bank Rusia senilai 20 juta yang menggunakan akad Murabahah. Ini diterbitkan oleh Globebank of Moscow dan dana disediakan oleh bank-bank Islam di kawasan Teluk.

Masih banyak lagi proyek-proyek ekonomi dan keuangan syariah level global yang melibatkan bank-bank di Jerman. Seorang adviser investasi properti mengatakan Jerman masih cukup menarik bagi investor overseas. "Real estat di Jerman punya rasio dan harga yang baik.

Dia menjelaskan bahwa bank-bank Jerman dan para pemain di pasar keuangan amat berharap bank sentral dan otoritas jasa keuangan lebih proaktif dalam memfasilitasi dan mempromosikan lembaga keuangan Islam tak hanya sebagai bagian dari sebuah kekhususan terhadap komunitas sosial karena kepentingan politis tapi lebih besar lagi menarik investor dari negara luar terutama dalam kaitannya bekerjasama dengan negara-negara Islam.

Karena Jerman memiliki kelebihan-kelebihan dalam hal *skill* dan ladang investasi yang menarik untuk dibiayai jauh sebelum Inggris akhirnya menawarkan diri sebagai hub keuangan syariah di Eropa.

■ **YN/the arab news**

UII akan membuka program S3 untuk studi hukum Islam dan telah mengantongi SK Dirjen. Program ini akan dilaunching pada awal januari 2009.

MSI UII Yogyakarta, Pelopor Studi Ekonomi Islam

Munculnya fenomena kehidupan manusia masa kini untuk kembali ke nilai-nilai religius, direspons dengan baik oleh Universitas Islam Indonesia (UII) Yogyakarta. Pada tahun 1997, dibukalah Program Pascasarjana (PPs) Magister Studi Islam (MSI) UII dengan dua konsentrasi yakni Ekonomi Islam dan Pendidikan Islam. Melihat perkembangan ekonomi Islam yang makin pesat, dibukalah dua konsentrasi lagi, yakni Konsentrasi Islamic Research dan Konsentrasi Hukum Bisnis Syariah.

Dalam program magister, UII Yogyakarta merupakan magister pertama yang membuka konsentrasi Ekonomi Islam dan Islamic Research. Bahkan, UII kini berancang-ancang mendirikan program S-3 Studi Hukum Islam yang sudah mendapat SK dari Dirjen pada 8 Oktober 2008 lalu. Rencananya, program ini akan dilaunching pada awal Januari 2009 mendatang.

"Motto kita, harus ada kemajuan dan perkembangan dari waktu ke ke waktu. Kita akan mendirikan program S-3 Studi Hukum Islam. Segala sesuatunya sudah siap, gedung juga sudah ada, tinggal kurikulumnya. Sekarang kita sedang menyusun kurikulumnya. Kita ingin berkompetisi dengan sehat, berlomba-lomba mencari kebaikan dengan cara yang baik," ujar Ketua Program Magister Studi Islam Fakultas Ilmu Agama UII Prof. Dr. H. Amir Mu'allim, MIS saat ditemui *Sharing* di ruang kerjanya.

Memasuki era postmoderisme, dunia dihadapkan pada tuntutan adanya pemikiran alternatif yang menjanjikan dalam segala aspek kehidupan. Yakni kehidupan perekonomian, pendidikan, keagamaan dan hukum. Terdapat juga kecenderungan umum yang muncul pada era ini, yakni adanya kritik tajam terhadap kegagalan dan kegersangan kehidupan manusia dan nilai-nilai jati dirinya.

Kembalinya manusia pada nilai-nilai religius dapat dipahami jika dikaitkan dengan kehidupan moderen yang bersifat individualistik, materialistik dan sekuleristik. Hal tersebut merupakan tantangan sekaligus peluang bagi dunia perguruan tinggi untuk merekonstruksi setting dan sistem pendidikan sebagai solusi terhadap problem tersebut. Terutama dalam rangka menyiapkan sumber daya manusia yang mumpuni dan mempunyai integritas yang utuh.

Persoalan tersebut itulah yang dijawab oleh UII dengan program Magister Studi Islam-nya.
Kini, PPs MSI UII yang berdiri berdasarkan SK Menteri Agama RI

No 805 Tahun 1997 ini semakin kokoh kedudukannya setelah mendapat predikat unggul pada September 2000 dan mampu mempertahankan peringkat tersebut. Pada alumni PPs MSI UII juga tersebar dan bekerja serta berkiprah di berbagai instansi, institusi, perbankan dan perusahaan.
Sejak awal berdiri, PPs MSI UII komitmen pada perkembangan studi Islam, yang saat ini meliputi empat bidang konsentrasi keilmuan. Pertama, Konsentrasi Ekonomi Islam yang bertujuan untuk menghasilkan pakar ekonomi Islam profesional yang mampu memecahkan permasalahan ekonomi dengan mengkaji konsep-konsep ekonomi Islam dan ekonomi kontemporer yang bermuatan nilai-nilai keadilan, kejujuran dan kedamaian.

Kedua, konsentrasi Pendidikan Islam, yakni untuk menghasilkan Pakar Pendidikan Islam Profesional yang mampu mengkombinasi konsep pendidikan Islam dan pendidikan moderen. Konsentrasi ketiga yakni Islamic Research bertujuan menghasilkan peneliti ahli yang mampu melakukan penelitian dan mengkomunikasikan ide dan hasil penelitian kepada masyarakat. Serta mampu memberikan solusi praktis berdasarkan nilai-nilai ke-Islaman.

Adapun konsentrasi keempat yakni Hukum Bisnis Syariah, yang bertujuan untuk menghasilkan praktisi Peradilan Agama (PA) yang berkompeten menyelesaikan perkara-perkara ekonomi syariah secara profesional dan mampu mengembangkan riset yang berhubungan dengan masalah hukum bisnis syariah.
Lama studi untuk semua konsentrasi paling cepat adalah tiga semester, baik untuk menempuh perkuliahan maupun penulisan tesis. Batas akhir penyelesaian seluruh beban studi selama empat semester dengan toleransi dua tahun masa semester tunggu. Adapun biaya total pendidikan, termasuk biaya ujian tesis, TOEFL, TOAFL, wisuda dan ijazah adalah Rp 17,9 juta.

Kurikulum PPs MSI UII merupakan hasil mutakhir dinamika kurikulum PPs MSI UII dalam merespons dan mengantisipasi perkembangan Ekonomi Islam dan pendidikan Islam serta riset. Struktur dan kurikulum tersebut atas rekomendasi para pakar ekonomi Islam dan pendidikan Islam saat PPs MSI UII mengadakan workshop kurikulum pada tahun 2002 dan 2005. Untuk konsentrasi Hukum Bisnis Syariah dirumuskan dalam Semiloka PPs MSI UII bersama Mahkamah Agung dan Bank Indonesia tahun 2006.

Pendirian konsentrasi Hukum Bisnis Syariah ini, menurut Amir untuk merespons Amandemen UU Nomor 7 tahun 1999 yang berkaitan dengan Peradilan Agama. Pada pasal 49 disebutkan bahwa PA berwenang menangani kasus yang berkaitan dengan ekonomi Islam. Misalnya, masalah yang timbul pada bank syariah, asuransi syariah, Bank Perkreditan Rakyat Syariah (BPRS) maupun lembaga keuangan syariah lainnya. Hukum Binis Syariah memberi bekal kepada hakim/pengacara dalam menangani kasus kasus yang berkaitan dengan ekonomi Islam.

"Pada awal dibuka tahun 2005, peminatnya cukup banyak, mencapai 70 mahasiswa. Peminatnya dari hakim agung dan ketua PA. Juga Ketua Peradilan Tinggi Agama. Untuk wilayah DIY, kuliahnya di sini. Mereka sudah banyak yang lulus. Ini juga satu-satunya yang ada di Indonesia," paparnya.

Visi ke depan, Amir menambahkan, akan mewujudkan MSI UII sebagai pilihan utama pendidikan pascasarjana di tingkat Asia Pasifik pada 25 tahun yang akan datang. Saat ini sudah dilakukan kerjasama dengan berbagai lembaga pendidikan di luar negeri. Mahasiswa dari dari Australia, Arab Saudi, Belanda juga Yordania belajar di UII dengan nama *twinning* program. Yakni kuliah pada satu periodik dan mendapat dua gelar sekaligus, baik dari UII dan universitas di luar negeri tersebut.

Bagi Amir, nilai keunggulan perguruan tinggi adalah ketika mampu berkolaborasi dengan pihak lain. Kerjasama ini bukan hanya dengan sesama perguruan tinggi, namun juga lembaga lain, maupun langsung ke masyarakat, yang manfaatnya dirasakan langsung oleh masyarakat. PPs MSI UII setiap tahun menyelenggarakan minimal dua kali kegiatan akademik berupa pelatihan, penelitian, workshop, kuliah umum dan kajian. Kegiatan ini bertujuan memfasilitasi mahasiswa PPs MSI UII dalam penguatan keilmuan.

Adapun kegiatan yang dilakukan langsung ke masyarakat adalah dengan membidani pendirian lima BMT di Yogyakarta pada tahun 1995. Amir adalah pelopor pendirian BMT di Yogyakarta yang kini mengalami perkembangan yang cukup pesat. Tujuan pendirian BMT ini adalah untuk menolong masyarakat yang terjerat bank lintah darat. Mereka diberi kekuatan dengan bantuan permodalan sistem syariah. ■ **Sri Muskoweni**

Visi ke depan, Amir menambahkan, akan mewujudkan MSI UII sebagai pilihan utama pendidikan pascasarjana di tingkat Asia Pasifik pada 25 tahun yang akan datang.

Muliaman Hadad

Nakhoda MES yang Baru

Dalam tradisi MES belum pernah ada praktisi atau akademisi yang mencalonkan diri jadi ketua. Sang pemimpin selalu dipilih secara aklamasi.

Inilah indahnya komunitas ekonomi syariah. Bahkan untuk pemilihan ketua pun tak ada tarik urat yang menegangkan. Menjelang sore, Selasa (4/11) di sebuah ruangan di Hotel Sultan Jakarta, para anggota, perwakilan wilayah, daerah dan pusat menyepakati Muliaman Hadad, deputi gubernur Bank Indonesia sebagai nakhoda MES yang baru menggantikan Aries Mufti yang kini sibuk memimpin Asosiasi BMT se-Indonesia.

Musyawarah Nasional organisasi Masyarakat Ekonomi Syariah pertama digelar selama dua hari. Hari pertama sebetulnya diisi dengan seminar terkait situasi krisis ekonomi dan keuangan Muliaman dipilih oleh anggota tim formatur MES dan diharap bisa memimpin organisasi terutama bisa memberikan masukan tentang pentingnya 'ethical economy' atau ekonomi Islam ke para pemangku kebijakan di negera ini yang selama ini kerap tersumbat. Muliaman akan didampingi oleh M Syakir Sula selaku Sekretaris Jenderal dan Iskandar Zulkarnain selaku Bendahara.

Sebelum hari pemilihan beredar sejumlah nama di antaranya Prof Sofyan Syafri dan Prof Veitzal Rifai. Namun hal itu ditepis oleh Syakir Sula. Menurut dia, dalam sejarah MES, ketua selalu dipilih secara aklamasi atau hasil musyawarah. Bahkan, belum pernah ada praktisi atau akademisi yang sengaja mencalonkan diri. ''Inilah indahnya komunitas ini,'' kata dia. Musyawarah Nasional MES yang pertama ini dihadiri sedikitnya 18 perwakilan daerah dan wilayah dari seluruh Indonesia. Mereka, para perwakilan itu, adalah aktivis ekonomi syariah daerah baik itu bankir, akademisi, dan pemerhati. Di antara mereka ada perwakilan dari Batam, Yogya, Jawa Timur, Jawa Tengah, Sumatra Utara, Sumatra Selatan dan lainnya. Beberapa mantan ketua juga hadir hingga sesi pemilihan. Di antaranya adalah Iwan Pontjowinoto.

Musyawarah membahas juga pertanggungjawaban tim kerja dan kemungkinan lokasi Munas tahun berikutnya. Para anggota mayoritas memilih Batam sebagai tuan rumah.

Struktur Baru

Sebetulnya ini bukan hajat nasional MES yang pertama. Tahun 2006, bersamaan dengan penyelenggaraan Indonesia Sharia Expo pertama juga para praktisi MES secara nasional berkumpul di Jakarta.

Lebih jauh dalam perbincangan bersama Sharing, Syakir menjelaskan bahwa Munas ini memang yang pertama. Yang sebelumnya ada lebih pada rapat konsolidasi. Sebab struktur MES sebelumnya berbeda dari organisasi lainnya.

Masyarakat Ekonomi Syariah sudah lebih dulu ada di daerah sebelum Jakarta atau pusat menghadirkan organisasi ini. Dengan begitu setiap daerah memiliki ketua masing-masing dengan kegiatan yang tak kalah intensif dan seru.

''Dulu Pak Iwan Pontjo selaku ketua MES mengatakan biar saja struktur organisasi ini seperti apa adanya. Ketua MES adalah para ketua di daerah.'' Namun, kemudian ada gagasan untuk lebih menyatukan organisasi sehingga organisasi daerah melebur secara struktural ke pusat. Hal ini agar lebih terkoordinasi antardaerah dan lebih rapi. ■

Membuka Gembok-Gembok dalam Bisnis

Berbagai inspirasi tumbuh dari Halal Bihalal komunitas Tangan di Atas (TDA)

Jangankan mengembangkan bisnis, memulai bisnis saja susahnya setengah mati. Ungkapan seperti itu wajar terdengar di kalangan tangan di bawah (TDB) yang ikut hadir pada Halal Bihalal komunitas Tangan di Atas (HBH TDA) 2008 di Aula Daarul Haj, Kompleks Pesantren Daarut Tauhid, Bandung, 8 November lalu.

Fikri, salah satu TDB dari Jakarta, sebutan untuk orang yang masih menjadi karyawan, meski tampak serius mengikuti berbagai talkshow kewirausahaan mengaku masih mengalami kemandekan untuk memulai usaha. "Usaha apa?" tanyanya dalam satu obrolan dengan Sharing.

Kemandekan memulai usaha di kalangan TDB adalah biasa di komunitas ini. Jangankan TDB yang sudah berstatus TDA (pengusaha) pun masih sering terbentur dengan gembok-gembok. Makanya tak heran jika di mailing list TDA (tangandiatas@yahoogroups.com) berbagai pertanyaan dan keluhan seputar kemandekan memulai atau mengembangkan bisnis sering terungkap.

The Power of 'Kepepet'

Sebagai komunitas pengusaha di tingkat usaha kecil dan menengah (UMKM), TDA paham benar soal ini. Makanya sebuah talkshow digelar di HBH TDA 2008 kemarin. Bertema "The Unlocking Pontential Power In Business", talkshow menghadirkan konsultan Manajemen Stratejik-Alternatif dan Director The Life University; Reengineering Mindsets - Unlocking Potential Power, Masrukhul Amri yang juga mengasuh MQ Enlightenment di 102.7 MQ FM.

Untuk membuka gembok-gembok tersebut, Amri mengajak hadirin untuk iri. Iri kepada mereka yang berhasil sebagai pengusaha dan mampu bersedekah kepada orang lain. "Walaupun iri bukan tabiat yang baik, tapi kita boleh bahkan harus iri kepada orang kaya yang mengamalkan hartanya. Atau, iri terhadap orang pandai yang mengamalkan ilmunya," ujar Amri.

> "Walaupun iri bukan tabiat yang baik, tapi kita boleh bahkan harus iri kepada orang kaya yang **mengamalkan hartanya**. Atau, iri terhadap orang pandai yang mengamalkan ilmunya," ujar Amri."

Inspirasi lainnya dari Amri adalah *the power of kepepet*. Ini adalah sebuah kekuatan tak terduga, sebab dia muncul bukan dari kekuatan logika matematis, tapi kekuatan kreativitas yang dipupuk dengan kekuatan spiritual. Kondisi seperti itu, biasanya akan memunculkan kekuatan-kekutan dan keberanian-keberanian yang tak terbayangkan sebelumnya. "Jadi, kondisikanlah diri Anda dalam keadaaan terdesak, seperti sabda Nabi, beribadah dan bekerjalah segiat-giatnya seolah-oleh besok ajal menjemput", kata Amri lagi.

Proklamasi Hidup

Sebelum meproklamirkan dirinya sebagai bangsa merdeka, Indonesia hanyalah negeri jajahan. Setelah kata-kata proklamasi meluncur ke seluruh dunia, Indonesia menjadi bangsa merdeka yang mampu berdiri sejajar dengan bangsa lain. Ilustrasi ini disampaikan motivator spiritual Jamil Azzaini saat mengisi acara di HBH TDA 2008.

Berkaca dari pengalaman bangsa ini, maka tidak ada salahnya jika individu pun memproklamasikan dirinya untuk lebih maju daripada keadaanya saat ini. Proklamasi dimulai dengan menyiapkan paradigma berpikir. "Seorang pengemis seumur-umur jadi pengemis karena memang *mindset*-nya pengemis. Yang ada di benaknya adalah saya pengemis, turunan orang kere, seumur-umur pasti jadi pengemis," ujar Jamil yang penulis buku motivasi laris terbitan Gramedia Pustaka Utama (GPU), *Kubik Leadership*. Untuk meraih sukses, Jamil menekankan, perlunya seseorang memiliki visi, mimpi atau bintang terang yang ingin dituju dan diwujudkan dalam hidup. "Sesuatu yang menstimulasi pikiran kita akan mempengaruhi hormon-hormon dalam tubuh kita. Hormon-hormon itu akan meningkatkan semangat dan daya juang," tegasnya.

Dihadiri Lebih dari 200 Peserta

Aula Daarul Hajj, Gegerkalong, sesak oleh lebih dari 200 peserta yang datang antara lain dari Jakarta, Semarang, Yogya, Solo, Malang, Batam dan tuan rumah Bandung. Peserta halal bihalal tampak sangat antusias mengikuti acara demi acara yang dimulai pukul 10.00 hingga pukul 16.00.

Beragam acara, antara lain talkshow Masrukhul Amri dan selingan yang dibawakan Jamil Azzaini sukses menginspirasi sekaligus mengocok perut hadirin. Terbukti, hingga lewat dzuhur seluruh hadirin *full* senyum dan tetap segar. Untuk menambah seru acara, pantia membagikan door prize kepada yang datang di acara tersebut.

Majalah *Sharing*, di bawah bendera CahyaGroup menjadi salah satu sponsor acara tahunan komunitas pebisnis yang tengah naik daun ini. ■**IA**

Pagi masih gelap. Udara pagi masih menusuk tulang. Dari hotel yang terletak di jantung kota Bukit Tinggi, kita bisa berjalan kaki ke Jam Gadang dan Pasar Atek (Atas). Tak perlu mencicipi sarapan pagi di hotel karena suguhan sarapan pagi di Pasar Atek jauh lebih menggiurkan. Ketan rebus dan pisang goreng, apem bakar, lontong sayur plus teh manis yang hangat dan wangi serta aneka jajan lainnya.

Di halaman Jam Gadang, kita bisa mengikuti senam pagi dan sedikit jogging. Banyak warga melakukannya sehingga istirahat cuti sejenak dari rutinitas kerja. Apalagi suasana yang tenang dan agamis menjadikan kita tenang berwisata ke tempat ini. Jangankan diskotik, bioskop pun di kota ini belum ada. Wisata andalan di kota ini adalah pemandangan alam. Bagi penulis, Bukittinggi selalu memiliki daya tarik untuk berkali-kali dikunjungi. Bukan hanya di kota, perjalanan dari kota Padang menuju Bukit Tinggi pun cukup menakjubkan dan membuat kita selalu berdzikir memuji keindahan dan kebesaran Tuhan.

Sekitar dua jam perjalanan

Benteng Fort de Kock

Tenang di Ketinggian Bukit Tinggi

Perjalanan ke Bukittinggi membuat kita selalu bertafakur dan mengagumi keindahan dan kebesaran Tuhan. Di Bukittinggi, kita juga bisa melihat jejak sejarah bangsa.

kita bisa lebih bersemangat melawan udara dingin. Ini di Bukittinggi. Jam di sini seolah berputar lebih lambat karena udara yang dingin.
Siapa tak mengenal nama Bukittinggi, sebuah kawasan sejuk di Sumatra Selatan. Udara sejuk dan pemandangan alam yang indah menjadikan kota ini sangat cocok untuk

dari kota Padang, kita akan memasuki kawasan pegunungan. Sebelumnya kita akan melintasi kota Padang Panjang. Di kota ini kita bisa melihat sepintas pesantren Diniah Putri Padang Panjang, salah satu pesantren putri tertua di Sumatra Barat. Pesantren ini telah melahirkan banyak tokoh ustadzah di Tanah Air.

Lepas dari Padang Panjang, kita mulai disuguhi pemandangan alam yang menakjubkan. Inilah wilayah Lembah Anai. Jalan berliku dan kiri kanan hutan hijau yang amat memukau. Hutan ini sepertinya masih murni. Sepanjang perjalanan kita bisa berdzikir akan keindahan alam. Sunyi. Yang terdengar di sepanjang perjalanan hanya deru mobil saja.

Udara sejuk mulai merayap. Dan persis di puncak Lembah Anai, kita mendapati pemandangan yang lebih indah lagi. Air terjun Lembah Anai, jurang yang hijau, dan sungai berair deras. Ditambah lagi adanya jalur kereta yang meliuk

di lereng Lembah Anai.

Sejenak berhenti di air terjun, kita bisa merasakan air yang dingin dan udara yang sedikit menusuk tulang. Dari tepi jalan kita bisa menengok ke bawah ke sungai berair sangat deras. *Subahanallah*. Air yang bersih, jernih dan bebatuan yang amat besar.

Lepas dari Lembah Anai, yang pertama kita lihat

Jam Gadang dan Pasar Atek

Kota Bukittinggi tak terlalu luas. Hanya kurang lebih 25 km persegi. Namun pusat kota atau kira-kira nol km Bukittinggi adalah Jam Gadang. Jam ini dibuat oleh Controleur Rook Maker pada tahun 1926. Namun perancangnya warga setempat yakni Jazid dan Sutan Gigih Ameh.

Merapi yang jika malam hari masih memancarkan lava kemerahan.
Di bawah Jam Gadang, kita bisa mencicipi aneka buah segar. Sawo, salak, dan buah yang siap santap lainnya.

Semua tempat wisata ini seolah berpusat di Jam Gadang. Semua berjarak dekat di kota yang dikelilingi 27 bukit. Pasar Atek, adalah tujuan utama para

Di lantai bawah Pasar Atek adalah souvenir khas Sumatra Barat seperti miniatur rumah gadang, sandal kulit, syal, ikat pinggang kulit, kipas dan lainnya. Juga pusat makanan khas Sumatra Barat bisa dilihat di pelataran Pasar Atek.

Ngarai Sianook dan Gua Jepang

Satu keajaiban alam yang juga membuat kita merenung

Kota Bukit Tinggi

Goa Jepang

adalah rumah makan. Rumah makan yang satu ini amat terkenal bahkan seantero Nusantara. Inilah Sate Padang Mak Syukur. Perjalanan ke Bukittinggi seolah tak afdol jika tak mencicipi sate padang Mak Syukur yang masyhur. Daging yang empuk besar dan bumbu sate padang yang berempah dan *mak nyuss* melengkapi kebahagiaan perjalanan.

Sebelum memasuki Bukittinggi, kita akan menjumpai beberapa pasar tradisional baik itu pasar hewan, sayur maupun bunga yang menimbulkan aroma khas pedesaan. Ini adalah pemandangan di Payakumbuh.

Jam Gadang ini merupakan lambang Kota Wisata Bukittinggi yang dikelilingi oleh taman bunga dan pohon-pohon pelindung. Dari puncaknya kita dapat rnenikmati dan menyaksikan betapa indahnya alam sekitar Bukittinggi yang dihiasi Gunung Merapi, Gunung Singgalang, Gunung Sago dan Ngarai Sianok. Salah satu keunikan Jam Gadang adalah angka empat yang ditulis dengan empat buah angka satu Romawi yang seharusnya ditulis dengan angka empat Romawi.

Dari atas jam, kita bisa memandang kota Bukittinggi lengkap dengan puncak gunung Singgalang dan

shophaholic. Berburu baju-baju Muslim, kebaya, dan souvenir perlengkapan rumah tangga seperti taplak meja, seprai berbordir, kerudung di tempat ini bisa lebih murah dengan kualitas amat baik. Bordir Bukittinggi sebagian besar *handmade* baik itu motif krancang dan sulam tangan. Sepotong mukena krancang yang sangat halus bisa diperoleh dengan harga Rp 300-600 ribu tergantung kerumitan pengerjaan.

Sedangkan untuk kualitas di bawahnya bisa dihargai Rp 100-300 ribu. Belanja di tempat ini juga harus pintar menawar supaya mendapat harga yang bagus.

akan alam semesta adalah Ngarai Sianok. Bisa ditempuh berjalan kaki dari Jam Gadang. Ngarai ini adalah lembah yang dikelilingi oleh dua gunung. Lembah sedalam lebih dari 100 meter dengan tebing tanah putih sewarna kapur dan seolah berlapis-lapis tanah ini sepertinya menunjukkan pernah terjadi peristiwa alam semacam gempa atau longsoran berjuta tahun silam. Longsoran itu menghasilkan lembah hijau tapi juga tebing putih yang menunjukkan warna dan urat tanah yang aslinya.

Di Ngarai ini kita bisa bertafakur tapi juga bisa mengisi paru-paru dengan udara yang bersih. Masih di

Jam Gadang

Ngarai Sianok

lokasi masuk Ngarai adalah Taman Panorama tempat di mana pohon pelindung yang besar-besar di mana warga atau pengunjung bisa menikmati udara segar.

Di salah satu lokasi Taman Panorama, kita bisa menjelajah Gua Jepang. Berlokasi 45 meter di bawah permukaan tanah, gua ini berliku-liku dan memiliki banyak ruang di dalam. Untuk memasuki gua, kita harus menuruni anak tangga yang sangat banyak. Tapi tak perlu kuatir, ada pegangan dari besi di kedua sisinya.

Gua Jepang ini adalah benteng atau bunker bagi pasukan Jepang yang sempat menguasai Bukittinggi. Gua ini dibangun oleh ribuan Romusha dari Pulau Jawa. Di dalamnya ada ruang seperti bekas dapur, tahanan dan lubang kecil dengan diameter setengah meter dan panjang 63 meter untuk membuang mayat romusha yang meninggal, sakit atau melanggar peraturan. Berada di ruang tahanan dan lubang kecil, penulis beristighfar. Sungguh pedih masa penjajahan itu. Gua Jepang ini ditemukan sekitar tahun 1970-an ditemukan oleh warga setempat. Karena jauh di dalam tanah, maka aktivitas penggalian dan apa yang terjadi di dalamnya pada tahun 1942 itu tak terlacak oleh penduduk setempat.

Gua Jepang ini memiliki panjang sekitar 1.400 meter dan lebar 2,5 meter. Kini pemerintah kota Bukittinggi hendak menjadikan gua Jepang ini museum dan tempat untuk menggelar pertunjukan.

Sebagian warga meyakini gua Jepang bukan hanya yang saat ini bisa dikunjungi tapi juga memiliki lorong-lorong rahasia yang berhubungan satu sama lain. Maksudnya masih ada lorong atau gua di tempat lain. Bahkan diyakini ada simpanan emas yang cukup tinggi di salah satu lorong gua. Hanya saja hingga saat ini belum ditemukan dan pemerintah setempat melarang ekspedisi atau penggalian gua.

Uniknya ketika kita masuk gua dari Taman Panorama, kita akan berujung di sisi lain bukit. Melewati lorong sempit lagi.

Kebun Binatang dan Benteng

Masih di kawasan Jam Gadang dan Pasar Atek, dengan berjalan kaki kita bisa mengunjungi kebun binatang dan benteng Belanda. Kebun binatangnya sangat mungil. Tapi lumayan bersih kecuali aroma kotoran binatang. Ada singa, gajah, onta, aneka burung, buaya dan lain-lain.

Dari kebun binatang kita dapat menyeberangi jembatan kayu yang dikenal dengan nama Jembatan Limpapeh menuju lokasi benteng Belanda. Di bawah jembatan ini ada jalan raya. Warna jembatan ini cukup *ngejreng* dengan kuning, hijau dan merahnya.

Di ujung jembatan kita tiba di lokasi benteng Fort de Kock. Benteng ini lebih mirip dengan menara air minum. Berada di tanah yang lebih tinggi, sebuah gedung bersegi empat dengan meriam ke empat penjuru. Konon dari benteng inilah tentara Belanda mengawasi kegiatan para pejuang di kota Bukittinggi.

Bosan di Pasar Atek, pengunjung bisa melihat-lihat pasar Bawah dan aneka makanan tradisional yang dijual di situ. Di sini lebih mirip pasar kelontong. Jalan raya yang menghubungkan Pasar Atek dan Pasar Bawah inilah sepertinya urat nadi Bukittinggi.

Wisata Kuliner

Meski jam seolah berjalan lebih lambat, namun di kota yang sejuk ini perut cepat terasa lapar. Tak perlu kuatir karena di lokasi Jam Gadang banyak restoran Minang dengan kualitas rasa yang cukup aduhai. Misalnya Simpang Raya yang terletak di jantung kota. Jika ingin menjelajah di dalam pasar juga banyak penganan tradisional.

Jika ingin menikmati nasi kapau yang lezat yakni Nasi Kapau Uni Lis. Jangan lupa untuk mencicipi martabak kubang atau martabak Mesir yang sesungguhnya asli Bukittinggi.

Berkunjung ke Bukittinggi tak akan membosankan. Kita bisa mendapati semua, wisata alam, sejarah, belanja dan juga kuliner. Mau coba? ■**YN**

Inovasi Kurban ala Amil Zakat

“Maka dirikanlah shalat karena Tuhanmu dan berQurbanlah” (QS. Al Kautsar/108:2). Lembaga Amil Zakat (LAZ) punya cara tersendiri untuk membuat berkurban lebih menarik.

Sudahkah Anda berkurban tahun ini? Orang Indonesia biasa berkurban dengan cara biasa, menyerahkan dana kepada panitia kurban di masjid setempat. Namun, sejak LAZ modern bertumbuh di Indonesia, berkurban pun bisa dilakukan lebih dari cara biasa.

Al Azhar Peduli Ummat (APU), misalnya. LAZ yang bermarkas di Masjid Agung Al Azhar ini memiliki program Qurban by Request sejak 2005. Mengusung slogan ”Ente Tunjuk, Ane Anter” APU pada Idul Adha 1429H yang jatuh pada 8 Desember 2008 ini menyalurkan hewan kurban ke 58 kota/ wilayah di Indonesia. Dengan target penyebaran hewan kurban sebanyak 1.000 ekor untuk kambing dan 50 ekor sapi untuk tahun ini. Pada 2007, APU telah menyalurkan hewan kurban sebanyak 890 kambing dan 25 ekor sapi. ”Yang diprioritaskan daerah minim pangan dan bencana,” ujar General Manager *Fundraising* APU, Dwi Kartika, kepada *Sharing*.

Pertanyaannya, bagaimana APU mendistribusikan hewan-hewan kurban tersebut? Dwi menjawab, pihaknya bekerjasama dengan mitra-mitra APU di seluruh Indonesia. Tentu saja hewan kurban tidak dibeli di Jakarta lalu disebar-sebarkan, tapi APU hanya mengirim uang untuk pembelian hewan kurban ke mitra kerjanya. Untuk tiap daerah sudah diberi kuota atau batasan jumlah hewan kurban agar lebih merata.

Pekurban atau donatur boleh memilih jenis dan jumlah hewan serta daerah yang ingin diberikannya kurban tersebut. Itulah mengapa disebut ‘Qurban by Request’.

Dwi menerangkan, tiap proses didokumentasikan dalam bentuk foto. Agar tidak tertukar tentu saja nama pekurban dicantumkan di hewan kurbannya. Setelah penyembelihan dan pembagian hewan kurban, pekurban akan menerima laporan berupa foto-foto tersebut. Dan ada, “Ucapan terima kasih yang bentuknya bisa kartu ucapan atau barang, tergantung daerahnya”, kata Dwi.

Untuk membuatnya lebih menarik, tiap pekurban di APU diikutkan sebagai peserta asuransi kecelakaan diri dari Asuransi Central Asia (ACA) Syariah. “Proteksi nilai pertanggungannya maksimal Rp 2 juta untuk meninggal dunia,” tambah Dwi.

APU menawarkan hewan kurban Kambing seberat rata-rata 27 kg seharga Rp 789.000 dan Sapi rata-rata berat 250 kg seharga Rp 5.678.000. Untuk pembayaran, APU menyediakan layanan Q-Banking dengan transfer via Bank Syariah Mandiri (BSM) 002 011 6565, Bank Central Asia (BCA) 070 303 6691 dan Bank Mandiri 126 000 711 1122.

Berkurban di McDonald’s

Program Tebar Hewan Kurban (THK) Dompet Dhuafa (DD) telah menyalurkan hewan kurban dari 91 ribu pekurban sejak 16 tahun lalu. Daging kurban yang disalurkannya mencapai angka 2,9 juta ke seluruh Indonesia sejak 1994.

> “Hanya, jika pada cara kurban biasa daging kurban bisa habis dalam satu hari, kornet kurban ini tidak. Justru aksi distribusi bisa dilakukan sepanjang tahun.”

Pada Idul Adha 2007, THK menebar 10.670 ekor kambing-domba dan 371 ekor sapi ke 2.897 desa, 1.138 kecamatan, 235 kabupaten di 31 propinsi di Indonesia. Omzet kurban lebih dari Rp 10,3 Miliar telah dirasakan barokahnya oleh 650.870 jiwa serta para peternak kecil di daerah.

Serupa dengan 'Qurban by Request' APU, THK menjalin kerjasama distribusi dengan jaringan DD di penjuru Indonesia. Penyaluran kurban oleh THK dibagi dalam dua sasaran, daerah prioritas dan daerah biasa.

Daerah prioritas adalah yang terpencil, rawan gizi, terbelakang, miskin dan daerah yang terkena bencana dan kerusuhan di seluruh Indonesia. Sedangkan daerah biasa adalah daerah yang keadaannya ekonomi biasa saja tetapi masyarakatnya masih kurang kesadarannya untuk berkurban, para jompo yang tidak mempunyai keluarga dan panti asuhan.

Untuk berkurban, seorang donatur dapat mengisi formulir kesediaan via internet di http://tebarhewankurban.com atau mendatangi gerai-gerai THK yang dibuka pukul 12.00-18.00 WIB terhitung mulai 24 November sampai 8 Desember 2008. Beberapa tempat yang bisa didatangi untuk mendaftar adalah beberapa gerai Mc Donalds, pasar modern Tip Top, Makro, supermarket ALFA, busana muslim Shafira, dan sebagainya.

“Setelah menyembelih hewan kurban, pekurban akan dikirimi surat ucapan terima kasih dari penerima kurban, foto hewan kurban dan pelaksanaannya, dan majalah THK.”

Setelah menyembelih hewan kurban, pekurban akan dikirimi surat ucapan terima kasih dari penerima kurban, foto hewan kurban dan pelaksanaannya, dan majalah THK.

Daging Kurban dalam Kemasan

LAZ Rumah Zakat Indonesia (RZI) memiliki program kurban yang tergolong baru, mengemasnya dalam kaleng. Daging kurban tidak dibagikan langsung habis dalam sehari layaknya pembagian kurban umumnya. RZI mengolahnya menjadi kornet dalam kaleng seukuran 200 gram.

Meski begitu, RZI menjamin penyembelihannya dilakukan sesuai syariah di hari Idul Adha lalu diproses dengan mesin canggih yang klinis dan higienis. Dengan cara ini, RZI, seperti tertulis di http://rumahzakat.org, distribusi daging kurban bisa lebih panjang dan simpel menjangkau pelosok Nusantara, terutama di daerah bencana.

Untuk membuat kornet-kornet ini, RZI menghitung, satu ekor kambing menghasilkan ± 40 kaleng kornet. Satu ekor sapi menghasilkan ± 400 kaleng kornet dengan berat bersih 200 gram. Kornet yang dihasilkan lebih tahan lama hingga jangka waktu 3 tahun. Proses pembuatan dan pengemasannya telah sesuai standar halal MUI dan pengawasan BPOM.

Hanya, jika pada cara kurban biasa daging kurban bisa habis dalam satu hari, kornet kurban ini tidak. Justru aksi distribusi bisa dilakukan sepanjang tahun. Pekurban pun dapat menyalurkan sendiri semua kornet kurban yang menjadi haknya atau mengamanahkan penyaluran ke Rumah Zakat Indonesia agar lebih optimal

Berapa dibutuhkan berkurban di RZI? Untuk kambing/ domba seharga Rp 850.000/ekor dan sapi Rp 7.500.000/ ekor. Pekurban juga bisa mencicil kurban dengan menyetor minimal Rp 100.000/ bulan hingga hari raya kurban datang.

■ IA

Mendaftar berkurban di situs http://tebarhewankurban.com

Mencari Peluang via *Social Media*

Media social networking (socnet) atau jejaring sosial tidak lagi sebagai wahana pertemanan di dunia maya, bisnis dan kampanye politik pun dilakukan di sana. Apa itu socnet?

O"*Online, Barack Obama is king of social networking*", sebut Jose Antonio Vargas, reporter Washington Post dalam artikel "Barack Obama, Social Networking King" di rubrik khusus Pemilu AS, The Trail, 6 Oktober 2008.

Cukup beralasan, Obama memang sangat 'ngetop' di dunia maya. "*It is not to say that he's the most popular candidate on social networking sites,*" lanjut Vargas. Obama memiliki grup yang kuat di Facebook. Bayangkan, ia memiliki 3,088,225 supporters di Facebook-nya, 527,613 *wall post* (komentar atau testimoni tentangnya). Data ini diambil pada 12 November 2008.

Situs socnet intinya adalah pengembangan situs berbasis web 1.0 ke web 2.0. Di sini, pemirsanya bisa saling berinteraksi dan kemudian membangun komunitas yang intensif di antara mereka. Sebuah jalinan persahabatan menjadi kian global dan mungkin juga, kian impersonal. Situs socnet dapat membuat orang saling berinteraksi secara intim meski mungkin belum pernah bertemu fisik.

Incredible Viral Potential

Selain Facebook, Obama juga memiliki akun di Eons dan MySpace, situs *social networking* (socnet) yang banyak digemari orang muda di seluruh dunia. Demi menyasar pemilih dari kalangan profesional, Obama terdaftar di LinkedIn, socnet favorit para profesional di seluruh dunia. Untuk pemilih dari berbagai ras di AS, profil Obama terlihat di BlackPlanet (Afro American), MiGente (Latino American), AsianAve (Asian Americans) dan GLEE (Gay, Lesbian and Everyone Else), sebuah situs socnet untuk kaum gay dan lesbian.

Selama kampanye, daripada hanya mengandalkan kampanye tradisional dalam bentuk kunjungan ke kota-kota di penjuru AS, Obama merekam dirinya berpidato dan memublikasikannya di internet via YouTube. Bayangkan, hingga Oktober lalu, YouTube memiliki lebih dari 77,000 pelanggan dan 15 juta channel (video) yang bisa dilihat. Amat jauh lebih besar dibandingkan media tradisional seperti televisi. YouTube gratis, tinggal klik, kita bisa menonton video yang diinginkan. "Incredible viral potential," komentar Scott Meis, praktisi komunikasi dari Carolyn Grisko & Associates Inc., Chicago di blognya, http://smeis.wordpress.com.

Strategi viral lain yang dipakai Obama, beberapa hari menjelang hari

pemilihan, adalah mengimbau pendukungnya untuk mengganti foto profil masing-masing di Facebook. "*Use the "Our Moment is Now" photo to remind your friends that election day is nearly here. Then on Tuesday, November 4th get out and vote!*". Setelah itu, "*Then once you've voted, let everyone know by changing your profile picture and status to say: 'I Voted for Obama'*".

Yang tak kalah hebatnya, lewat media *socnet*, Obama mengumpulkan jutaan dolar donasi untuk kampanyenya. Bukalah http://www.barackobama.com. Lalu buka akun-akun Obama di berbagai *socnet*, kemana pun Anda mengarahkan *mouse*, akan ditemukan widget-widget donasi. Widget ini memudahkan orang untuk berdonasi.

Nah, bandingkan dengan para politikus Indonesia yang masih amat menggantungkan kampanye dari panggung ke panggung dan memasang iklan di televisi.

Namun, ada juga beberapa politisi yang mulai memanfaatkan socnet untuk berkampanye. Sebut saja Rizal Malarangeng yang meng-*upload* iklan television commercial (TVC) di YouTube. Calon lainnya, baik yang lewat partai politik atau independen tak mau ketinggalan memiliki akun di Facebook. Sebut saja Rizal Malarangeng, Akbar Tandjung, Fadjroel Rachman, Yusril Ihza Mahendra, Yuddy Chrisnandi, Soetrisno Bachir, Sutiyoso, dan lain-lain. ■

LinkedIn: Ajang Gaulnya Para Profesional (www.linkedin.com)

- ***"Get the most from your professional network",*** situs *socnet* untuk kalangan profesional ini menyediakan berbagai fitur yang diperlukan para profesional untuk membangun pertemanan. Lebih dari pertemanan, karena berisi para profesional yang berorientasi pada dunia publik, bukan pribadi, peluang kerja, proyek, bisnis pun terbuka lebar di sini. LinkedIn sudah didaftari oleh lebih dari 30 juta para profesional di seluruh dunia. *Sharing* mencatat beberapa hal yang membuat LinkedIn berbeda dengan situs socnet lainnya, yaitu:

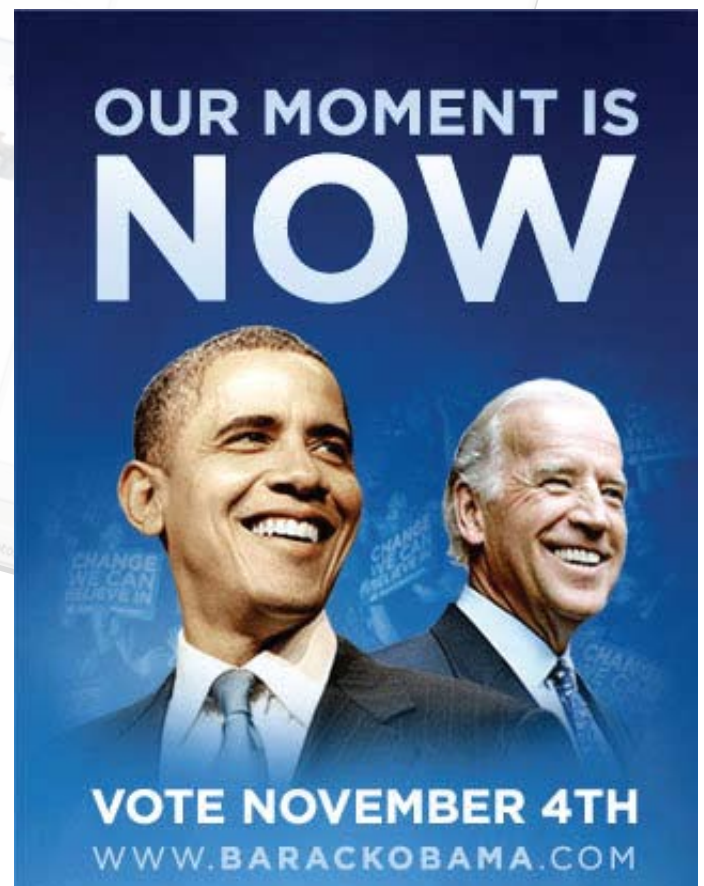
- ***Control your professional brand.*** Fitur utama dan yang menjadi basis LinkedIn adalah profil. Berbeda dengan socnet umum seperti Facebook, Friendster, Hi5, Orkut, dan sebagainya, di sini kita berusaha mengomunikasikan tidak hanya siapa kita, tapi apa pengalaman profesional dan kemampuan kita. Mengisi profil di LinkedIn malah berasa mengisi profil di situs pencari kerja seperti Karir.com atau JobsDB.com, kita diminta menuliskan pengalaman kerja, kalau perlu bisa menampilkan curricullum vitae (CV).

- ***Network and reconnect.*** Situs ini adalah *socnet* terbesar di dunia untuk kalangan profesional. Tujuan awalnya adalah menghubungkan kembali rekan sekolah atau mitra kerja yang sudah lama tidak berjumpa. Kemudian berkembang menjadi situs untuk mencari peluang kerja atau bisnis dengan penambahan jaringan baru yang sebelumnya tidak dikenal.

  Berbagai grup profesi tersedia di LinkedIn, jurnalis, bankir, insinyur, teknisi telko, dokter dan sebagainya bisa berbagi di *socnet* ini melalu forum yang disediakan.

OUR MOMENT IS NOW

VOTE NOVEMBER 4TH

WWW.BARACKOBAMA.COM

Facebook: Bisa Ngeblog dan Berdagang (www.facebook.com)

Sulit dipungkiri bahwa Friendster masih menjadi socnet paling digandrungi di Indonesia. Tapi, Facebook mulai merebut hati orang Indonesia, terutama dari kalangan yang melek benar akan dunia internet. Facebook yang dibuat oleh Mark Zuckerberg ini diluncurkan pada 4 Februari 2004.

Dibandingkan Friendster, Facebook diisi oleh kalangan yang lebih dewasa dan 'serius'. Sampai ada anggapan di kalangan penggila internet Indonesia bahwa Facebook untuk orang dewasa sedangkan Friendster untuk remaja.

Salah satu inovasi yang lebih cepat dilakukan Facebook ketimbang Friendster adalah aplikasi BlogIt, aplikasi *ngeblog* di Facebook. Menggandeng TypePad dan Moveable Type, pengguna Facebook bisa ngeblog di Facebook dengan mesin TypePad atau Moveable Type.

Inovasi lain yang ditawarkan Facebook, kita bisa berdagang di sini. Di Friendster sebenarnya bisa berdagang juga, hanya fitur khususnya tidak disediakan, hanya forum khusus seperti forum Jual Beli di Kaskus. com, salah satu forum socnet yang amat digandrungi di Indonesia. Fitur berdagang ini dinamakan Market Lodge.

Berbeda dengan forum jual beli di Friendster atau Kaskus, Market Lodge hanya menawarkan barang atau peluang ke jaringan si pedagang. Program ini disuguhkan karena konsumen cenderung untuk membeli barang ataupun jasa dari orang yang mereka kenal.

Layaknya situs socnet lain, Facebook menyediakan tempat untuk memasang foto, cerita, bahkan kegiatan yang sudah dilakukan. Hingga, jejaring kita akan mengetahui lebih terkini apa saja yang kita lakukan.

Facebook yang kini mengklain memiliki 67 juta akun juga dilengkapi dengan bahasa Indonesia, jadi ini membuat lebih berasa lokal.
■ **IA**

Tips Mencari Kerja/ Peluang via LinkedIn

Perbarui Terus Profil

Perbarui terus profil kita. Tulis hal-hal terbaru, tentunya bukan hal berkait kehidupan pribadi, tapi dunia profesi kita. Seperti proyek terbaru, pencapaian terbaru, dan sebagainya.

Gunakan juga beberapa aplikasi tambahan seperti LinkedIn-Wordpress dan Google. LinkedIn-Wordpress memungkinkan kita menampilkan ringkasan isi blog terbaru yang diinstal di wordpress.com atau menggunakan mesin wordpress. Sedangkan aplikasi Google memungkinkan kita mengintegrasikan Google Documents dengan LinkedIn. File presentasi yang terpasang di Google Documents misalnya, bisa kita tampilkan juga di halaman profil di LinkedIn. Kita juga bisa mengunggah file presentasi dari komputer.

Cari Rekomendasi

Di Friendster.com, salah satu cara untuk mengetahui tentang seseorang adalah dengan membaca testimonial yang ditulis teman di jaringan orang tersebut. Di LinkedIn, kurang lebih serupa, tapi bentuknya rekomendasi dari profesional lain. Jadi, bina hubungan baik dengan profesional lain dan minta ia menuliskan rekomendasi tentang kita.

Bangun Jaringan Seluasnya

Tentu saja, semakin banyak teman di jaringan kita, semakin besar peluang didapatkan. Perbanyak teman dengan cara yang sopan, gunakan fitur invite friends yang disertai surat undangan untuk ini. Daftar undangan bisa diambil dari list email yang kita miliki di Microsoft Outlook atau email berbasis web seperti gmail, yahoomail, dan sebagainya.

Sekitar 20-30 orang laki-laki dan perempuan berbaris di lapangan sore itu di sebuah fasilitas pesantren kilat di Rancamaya, Bogor. Memakai seragam hijau muda dan bertopi, mereka baris berbaris lalu senam.

Mereka adalah para karyawan MC-KJKS (MC-Koperasi Jasa Keuangan Syariah)yang tengah mendapat pelatihan dasar. Pelatihan dasar apa, kok harus baris berbaris? "Biar disiplin, kuat, dan bertanggung jawab, menjalankan bisnis harus begitu," jawab Wahyu Dwi Agung, Presiden Direktur MC Business. MC KJKS adalah salah satu unit bisnis keuangan mikro MC Business.
Peserta pelatihan itu nantinya akan bertugas di unit-unit dan cabang-cabang MC KJKS yang kini baru memiliki lima cabang dan 30 unit yang tersebar baru di pulau Jawa. Satu unit dikelola empat pegawai terdiri dari satu *teller*, dua *account officer* (AO) dan satu Kepala Unit yang juga merangkap AO.

Untuk menjalankan bisnis di unit-unit MC-KJKS, para pegawai harus memiliki tanggung jawab yang tinggi. Karena, kisah Wahyu kepada *Sharing*, bulan lalu, inti bisnis MC-KJKS adalah penyaluran pembiayaan ke sektor mikro yang uangnya, bukan milik MC-KJKS, tapi milik bank syariah atau lembaga keuangan.

Sebenarnya apa MC-KJKS itu? Ini adalah lembaga bisnis yang berperan sebagai penjamin kredit (avalis). "MC KJKS menjadi *support system* untuk pengembangan keuangan mikro syariah di Indonesia. Caranya, kami membina BMT atau koperasi syariah. Bank membiayai (nasabah BMT tersebut—red) lewat kami sebagai avalis," jelas Wahyu.

Tidak Ada yang Dirugikan

Model bisnis MC KJKS, klaim Wahyu belum pernah dijalankan di Indonesia. Model bisnis avalist-nya memiliki keunikan, yaitu sifatnya yang masif dengan menerapkan kode etik dan standardisasi layaknya bank.

Di unit MC-KJKS ada ruang tunggu, teller, sistem komputer terintegrasi, laporan keuangan, seragam staf, hingga papan nama (billboard) yang seragam. Staf di MC-KJKS bekerja dengan sistem dan standarisasi lembaga keuangan mikro yang sama.

Dengan BMT, Koperasi syariah, dan ke depan BPRS, MC bekerjasama (*co branding*) membuka unit yang kantornya berdiri sendiri. Unit tersebut dinamakan MC-KJKS Al Amin, misalnya untuk *co branding* antara MC dan BMT Al Amin di Ciledug, Tangerang. Unit MC KJKS Al Amin dibuka untuk melayani pembiayaan kepada nasabah BMT Al Amin atau umum yang membutuhkan pembiayaan syariah di rentang Rp5-25 juta. Bagi calon nasabah umum, harus menjadi anggota BMT Al Amin untuk mendapatkan pembiayaan dari MC KJKS. Ini berarti penghimpunan dana baru bagi BMT karena untuk menjadi anggota, si calon nasabah harus menyetor tabungan.

Wahyu menyebut beberapa keuntungan bagi BMT. Selain penambahan nasabah baru, BMT juga diuntungkan karena anggotanya akan lebih mudah mendapat akses pembiayaan. BMT juga tak perlu bingung dengan masalah likuiditas untuk menyalurkan pembiayaan karena uangnya diambil bukan dari dana kelolaan BMT yang notabene milik nasabah penabung dan pemegang saham. Justru, BMT berpotensi mendapat bagi hasil dari sisa hasil usaha tiap 7-8 bulan unit hasi *co branding* tersebut mencapai *Break Event Point* (BEP). "Salah satu masalah Penting BMT adalah likuiditas untuk pembiayaan", tunjuk mantan Ketua Umum Asosiasi

Agar Pembiayaan Syariah Lebih Masif juga Aman

Untuk menggenjot pembiayaan bank syariah ke sektor mikro, sebuah model bisnis avalist ditawarkan oleh MC Business.

Bank Syariah Indonesia (Asbisindo) ini.

Tidak cukup memberi bagi hasil, MC juga membina SDM BMT yang bekerjasama dengannya dalam hal manajemen syariah.

Pembiayaannya dari mana? MC-KJKS menyalurkan pembiayaan dari BTN Syariah dan Bahana Artha Ventura (BAF), sebuah lembaga pembiayaan syariah untuk sektor mikro dan UKM. Dari *channelling* pembiayaan tersebut, Wahyu mengaku tidak mengambil komisi langsung, dana langsung disalurkan ketika ada ajuan pembiayaan. Lalu darimana MC mendapat keuntungan?
Pertama, untuk menjalankan *co-branding*, mitra, bisa BMT/BPRS, atau koperasi syariah, dikenakan biaya sekitar Rp40-50 juta untuk satu unit. Rinciannya, "Biaya untuk kantor, satu unit untuk *training*, pembuatan standarisasi, infrastruktur, peralatan, dan sebagainya," jelas Wahyu.

Kedua, dari pembiayaan yang disalurkan, MC bersama mitranya mendapat bagi hasil dari sisa hasil usaha ketika BEP. Misal, jika satu unit berhasil menyalurkan pembiayaan senilai Rp1 Miliar dan mencapai BEP setelah delapan bulan, sisa hasil usaha setelah dikurangi pembayaran pokok dan margin kepada bank syariah pemberi dana, dibagihasilkan antara MC dan mitranya. Nisbahnya, berbeda tiap unit, tergantung hasil negosiasi antara MC dan mitranya. Jadi, misal bank syariah mengutip 60% dari margin pembiayaan, 40% dibagihasilkan antara MC dan Mitranya tersebut.

Dalam 1,5 tahun ini, klaim Wahyu baru sekitar 15 unitnya yang mencapai BEP. Rata-rata mereka mencapai BEP di usia 7-8 bulan.

"Tidak banyak memang, makanya kami kejar kuantitas pembiayaan," terang Wahyu. Untuk menggenjot pembiayaan, tentu cabang dan unit harus diperbanyak. Sejak bisnis ini dimulai sekitar 1,5 tahun lalu, MC menargetkan 165 unit berdiri pada 2010. Masing-masing cabang maksimal memiliki 15 unit di bawahnya. Sedangkan pembiayaan yang disalurkan ditargetkan Rp3 Miliar per unit. Kini, rata-rata penyaluran pembiayaan baru tercapai Rp1 Miliar per unit dengan rata-rata pinjaman Rp10 juta per nasabah. Sedangkan satu unit kini memiliki rata-rata 150 nasabah. "Kira-kira dalam 1,5 tahun ini kami menyalurkan pembiayaan Rp30Miliar," imbuh Wahyu.

Apa keuntungan untuk bank syariah? Dengan menjalankan model bisnis avalist seperti ini, MC-KJKS mengklaim penyaluran pembiayaan bank syariah dapat dilakukan secara masif dan aman, karena MC bertindak sebagai penjamin.

Mikro Lebih Prudent

Menurut hemat Wahyu, mestinya bank syariah lebih banyak menyalurkan pembiayaannya ke usaha mikro. "Kalau bank syariah banyak meng-*handle* yang mikro, pasarnya sudah tersedia, kalau pembiayaan kepada korporasi, mereka mengedukasi pasar pasarnya dulu. Karena orang korporat sudah terbiasa mendapat pembiayaan dari bank konvensional," jelas Wahyu. Dan untuk edukasi itu diperlukan waktu dan biaya yang tidak sedikit.

Sebaliknya, menurut Wahyu, kalau usaha mikro tidak terlalu membutuhkan edukasi. Karena orang mikro banyak yang belum terbiasa dengan bank. Kalau diberikan proses pembiayaan yang mudah dan cepat, pengusaha mikro akan langsung mau. Dari sisi pengembalikan pembiayaan pun, menurut Wahyu, usahawan mikro lebih dapat dipercaya ketimbang korporasi. Karena, biasanya pembiayaan digunakan untuk menjalankan bisnis sehari-hari yang menjadi andalan hidupnya. Bisnis itulah yang juga dijadikan jaminan, jika mengemplang sampai jaminan ditarik bank, usahawan mikro itu tidak mendapat nafkah.

Nasabah yang biasanya dibiayai, jelas Wahyu biasanya yang memiliki bisnis bagus sesuai situasi dan kondisi wilayahnya. Sedangkan agunan, meskipun mutlak diperlukan karena uang yang digunakan adalah uang bank syariah, biasanya bisa dinegosiasi asal bisnisnya bagus.

Semua pembiayaan yang diberikan adalah untuk sektor produktif. Hingga kini, kebanyakan jaminan yang diterima oleh MC-KJKS untuk pinjaman di bawah 25 juta adalah BPKP kendaraan bermotor. Di atas itu, diperlukan jaminan lebih besar seperti sertifikat rumah atau tanah.

■ **IA**

> "MC-KJKS mengklaim penyaluran pembiayaan bank syariah dapat dilakukan secara masif dan aman, karena MC bertindak sebagai penjamin". "Dalam 1,5 tahun ini, klaim Wahyu baru sekitar 15 unitnya yang mencapai BEP. Rata-rata mereka mencapai BEP di usia 7-8 bulan".

Penggunaan gold dinar sebagai mata uang dalam transaksi riil memang terkait masalah politik. Sistem moneter antarnegara saling terkait dan bisa saja karena ada tekanan dari negara lain maka satu negara tak bisa menerapkan dinar emas sebagai mata uang. Tapi masih ada peluang. Saat pemerintah tidak menyetujui penggunaan dinar emas sebagai mata uang atau back up transaksi dari uang yang beredar, masyarakat dalam komunitas kecil bisa memulai di lingkungan terbatas.

Prof Ahmad Kameel Mydin Meera

Gold Dinar, Mulailah dari Komunitas Kecil

Bicara tentang gold dinar, pria ini lah rajanya. Hampir semua tulisannya mengerucut tentang penggunaan dinar emas sebagai mata uang transaksi sehari-hari. Berhidung mancung seperti peranakan Pakistan, Ahmad Kameel Mydin Meera ini adalah Dekan Fakultas Ekonomi dan Science Universitas Islam International Malaysia (Islamic International University of Malaysia, IIUM) yang juga menjadi dosen tamu di Universitas Trisakti.

Pekan ketiga November silam, Prof Kameel datang untuk mengajar di Program doktoral, Islamic finance Universitas Trisakti. Tak mau menyia-nyiakan kesempatan, Prof Sofyan Syafri Harahap, direktur program MAKSI dan IEF Trisakti menghadirkan Prof Kameel memberikan kuliah umum kepada mahasiswa program S1, S2 dan S3 di kampus yang berlokasi di Grogol Jakarta Barat itu.

Ruangan kuliah penuh oleh mahasiswa. Topik yang dibahas adalah 'The Global Financial Crisis Meltdown and Gold Dinar Solution. Prof Kameel, begitu, pria bertubuh kurus jenjang ini disapa dengan cerdas, dan jernih memaparkan krisis financial global yang bermula di Amerika Serikat dan kemudian menimbulkan efek domino hingga menjalar ke seluruh dunia.

''*Gold dinar is the solution*,'' kata dia di hadapan mahasiswa. Kameel amat menguasai topiknya karena selain sebagai associate professor di kampusnya, banyak sekali risetnya tentang dinar emas. Dan dari risetnya itu dia membuat buku *Islamic Gold Dinar* dan *The Theft of Nation*, dua buku yang bicara soal interest (suku bunga) dalam sistem keuangan moneter dan penggunaan dinar emas.

Sayang, kata dia, G-20 dalam rapatnya yang baru saja usai di Amerika tidak

BIODATA:

Nama: Ahmad Kameel Mydin Meera
Jabatan: Dekan Fakultas Ekonomi IIUM
Riwayat Pendidikan:
Phd Universitas North Texas 1996
Master of Economic IIUM 1991
Bachelor Econ. IIUM 1987

BUKU:
The Theft of Nation
The Islamic Gold Dinar

ESSAY:
As Good as Gold
Hedging with Gold Dinar
Seigniorage Problem of Fiat Money
Monetary Cause of Poverty

Kameel mengatakan rusaknya ekonomi dunia ini memang disebabkan tiga hal, penggunaan fiat money (uang kertas), sistem keuangan berbasis bunga dan ketentuan reserve requirement (cadangan minimum di bank sentral yang juga mengakibatkan bubble money).

sedikitpun membahas soal dinar emas ini. Alasannya politis, menurut dia.

Kameel mengatakan rusaknya ekonomi dunia ini memang disebabkan tiga hal, penggunaan fiat money (uang kertas), sistem keuangan berbasis bunga dan ketentuan *reserve requirement* (cadangan minimum di bank sentral yang juga mengakibatkan bubble money).

Menurut dia ada alasan mengapa negara maju tak mau menerapkan emas sebagai standar meskipun ide untuk kembali ke Bretton Wood sudah mengemuka. Negara maju bisa kembali memimpin karena mereka mengontrol perdagangan dunia dan mencetak uang negaranya sebanyak-banyaknya.

Slavery Economy

Mencetak uang, tanpa *back up* emas itulah yang mengakibatkan ekonomi jadi menggelembung. Dalam teori baku, uang itu adalah hasil dari transaksi riil atau yang terkait dengan produktivitas. Karena itu menurut dia, uang harus terbatas peredarannya. Ini berarti kembali ke emas. Uang kertas (fiat money), kata Kameel, bisa dihancurkan, tapi juga bisa dicetak sebanyak yang diinginkan. Bayangkan, kata dia, jika uang yang dicetak lebih banyak dari arus produksi barang. Maka akan terjadi hyperinflation, resesi dan krisis ekonomi yang parah.

Karena itu uang yang baik adalah emas. ”Emas itu tak bisa diciptakan karena dia itu produk alam hasil karya Sang Pencipta.” Selain itu emas tak bisa dihancurkan. Diledakkan dengan bom atau dibakar. Emas tetap menjadi emas. Sehingga fungsinya abadi.

Penerapan gold dinar, kata Kameel, memang menyangkut kebijakan politis. ”Jika tidak bisa di dunia internasional, bisa di tingkat regional. Jika tidak di regional, bisa di negara. Dan jika di level negara pun *goverment* tak mengizinkan, bisa di komunitas. Ada banyak komunitas kecil yang menggunakan emas sebagai mata uang dalam transaksi riil,” kata Kameel.

Menurut dia, Indonesia yang pernah dihantam krisis ekonomi yang parah pada 1998 seharusnya bisa menerapkan sistem ini. Jika tidak digunakan sebagai mata uang dalam transaksi bisa menggunakan gold dinar sebagai back-up.

Malaysia menurut dia sudah mulai menerapkannya sedikit demi sedikit. Menurut dia, mantan perdana menteri Mahathir Mohammad adalah pria yang cukup gigih memperjuangkan diberlakukannya gold dinar sebagai *back-up.*

”Mahathir juga tadinya tidak mengerti banyak soal *gold as a part of monetary system.* Tapi Beliau memanggil para experts dan mempelajari juga lewat buku-buku. Akhirnya dia yakin dengan gold dinar. Sayang, beliau menyadari itu di saat akhir masa pemerintahnya.” Namun, dia berterimakasih karena saat krisis moneter melanda Asia pada 1998 dan menghantam Indonesia dengan amat parah, Malaysia bisa tak terlalu oleng. Itu karena kebijakan Mahathir.

Bicara panjang lebar soal krisis, Kameel sampai pada kesimpulan jika kita tetap pada kondisi ekonomi sekarang maka dunia akan kembali ke masa *slavery economy*. Dunia Barat akan menjadi tuan dan negara miskin budaknya.

■ **YN**

Cita-Cita Tentang Dinar Card

Ada cara lebih *sophisticated* menggunakan dinar sebagai basis transaksi sehari-hari. Gunakan kartu dinar lewat koperasi jika lewat bank tak memungkinkan. Ini cara yang lebih bagus dan modern. Berikut petikan wawancara Sharing dengan Prof Ahmad Kameel.

Anda mengatakan gold dinar is the solution, Tapi bagaimana dengan tanggapan dunia?
Ya, gold dinar itu isu politis. Tapi dalam waktu cepat Insya Allah, kita dapat menerapkan hal ini. Meskipun pemerintah tidak setuju, dinar emas sebagai alat tukar dalam transaksi dapat diterapkan secara individual.

Di dunia modern di mana orang terbiasa menggunakan uang kertas, Bagaimana mungkin bisa diterapkan?
Katakan misalnya ada sepuluh orang di antara kita sepakat menggunakan. Kita dapat membuat pembayaran transaksi dengan emas. Bisa lewat internet, e-card, dan dinar card. Jika Anda pergi ke beberapa negara seperti di AS, India, dan Selandia Baru ada komunitas yang menerapkan hal ini.

Di Indonesia, dulu kami kenal ada Hawariyun (Darul Arqam) yang menggunakan dinar emas sebagai alat transaksi. Tapi itu kan di komunitas yang amat kecil.
Ya itu juga ada di India. Tapi kita bisa menciptakan lingkungan transaksi yang lebih sophisticated sehingga ini tak hanya berlaku bagi komunitas Muslim tapi juga non-Muslim.

Jadi memang baru di komunitas secara ekslusif?
Ya memang di komunitas. Tapi ingatkah Anda bahwa mantan PM Malaysia Mahathir Mohammad juga mendesak penggunaan emas sebagai basis dalam perdagangan internasional. Jadi, ini sebetulnya bisa diterapkan. Tinggal adakah niat kita untuk melakukannya. Jika rakyat tidak melakukannya dalam hal politik atau tidak didukung negara, masyarakat bisa menggunakannya dalam transaksi antar mereka saja.
Saya kira ini lah yang lebih survival yang lebih riil. Kita mulai di komunitas yang sepakat untuk menggunakan gold dinar.

Jadi, menurut Anda gold dinar itu digunakan sebagai alat transaksi atau untuk back up dari uang yang beredar. Rasanya sulit membawa dinar emas karena nilainya kan besar (satu dinar sekarang setara dengan Rp 1.200.000)?
Terkesan mahal karena kita menilai dibanding dengan uang kertas. Padahal gold dinar punya nilai sendiri. Kita harus menilai harga dari barang itu dibanding harga emas, bukan uang fiat. Jika kita berpikir dari sini, saya kira ini kita bisa dengan nilai emas yang kecil. Mahalkah emas itu? No. Sehingga, misalnya jika saya membeli sesuatu dari Anda, saya akan membayar dengan emas.

Maaf sekali lagi, emas dalam nilai atau emas dalam barang?
Emas dalam *real thing*, emas as emas. Tapi di dunia modern tidak harus kita bertukar dengan emas. Saya bisa menggunakan dinar card. Saya berikan Anda kartu dinar saya untuk digesek. Tabungan dinar saya berkurang dan berpindah ke account Anda. Jadi, semua yang kita tukarkan adalah value barang dengan value barang atau emas. Tidak uang kertas untuk value. Memang ide uang kertas ditukar dengan nilai itu yang sekarang diterima. Anda menerima uang kertas dari saya karena Anda yakin uang kertas itu nantinya bisa ditukar atau dibelikan barang lain lagi. Tapi problemnya dimulai ketika siapa yang memulai. Jika saya orang yang pertama, maka saya tak mendapat apa-apa dari uang kertas itu.

Adakah negara lain yang menerapkan dinar card saat ini. Saya kira ini butuh dukungan dari bank sentral atau pemerintah?
Tidak, Kita tidak butuh peran bank sentral di sini.

No, saat ini bank sentral mengatur produk perbankan, termasuk account.
Inilah yang saya maksud politik. Bank sentral saya kira tak mau kehilangan kontrol atas uang beredar. Jadi yang kami lakukan di Malaysia kami melakukan lewat koperasi. Koperasi itu tidak diatur oleh bank sentral. Sistemnya sama dengan penggunaan kartu saat ini, menggunakan visa atau mastercard. Visa memang selama ini selalu linkage dengan bank. Tapi kita bisa menggunakan untuk instrumen lain atau jaringan lain. Anda bisa memulai dari koperasi. Dinar card itu kan bisa merupakan benefit untuk anggotanya. Ini bisa dimulai untuk mengurangi dampak krisis. Ini harus diatasi secepatnya. Tahukah Anda, bahwa bank Islam pun saat ini tidak bisa tidak terpengaruh dengan krisis karena masih hidup dalam alam yang *fiat money*.

Tadi anda bilang, bahwa gold dinar ini menjadi solusi. Bagaimana caranya?
Ya, itu tadi, bahwa fiat money is simply created sehingga jumlahnya menjadi terlalu banyak. Siklusnya pun amat cepat sehingga jumlahnya menjadi berlipat-lipat dalam waktu singkat. Bandingkan dengan emas. Bahkan saat kita menguasai era digital dan teknologi canggih, kita tak bisa menciptakan emas. Jika mungkin satu saat pun bisa diciptakan, rasanya butuh biaya yang amat mahal.

Wah, kalau emas jadi standar, Indonesia bisa jadi negara kaya?
Ya. Kalian punya emas, perak dan *natural resources* yang banyak.

Tapi mengapa negara di dunia saat ini tidak menerima gagasan kembali ke Bretton Wood?
Karena jika membiarkan ini (emas sebagai basis transaksi) terjadi, mereka tak bisa mengontrol negara lain dari luar. Karena kadang negara kita juga mendengarkan apa yang dilakukan negara lain. Jadi menurut saya cara terbaik tetap masyarakat memulainya sendiri di komunitasnya sendiri lewat koperasi dan ini akan tumbuh. Tapi jika Anda mendapat izin dari pemerintah, itu bonus buat Anda ha ha.

Tapi di tengah pakar ekonomi yang berkiblat ke Barat, bagaimana kami bisa meyakinkan pemerintah?
Ya, itu yang harus dilakukan. Lihat mantan PM Tun Mahathir. Dia itu *medical doctor* dan tak paham dengan *money and moneter.* Tapi ketika krisis lalu, dia mau mendengar dan belajar hingga membuat *policy back to gold dinar.* Sayang itu di akhir masa jabatan. Tapi dia masih aktif menulis di blognya tentang dinar emas.

■ **YN**

Menimbang Sentralisasi Pengelolaan Zakat Oleh Negara

Sentralisasi kelembagaan zakat oleh pemerintah tidak menjamin peningkatan kinerja, bahkan bisa menjadi bumerang. Di banyak negara Muslim, penghimpunan zakat yang dilakukan oleh lembaga pemerintah adalah kecil dibandingkan potensinya.

Dekade terakhir menjadi saksi kebangkitan dunia zakat Indonesia. Era baru ini ditandai oleh pengelolaan kolektif zakat secara profesional dan transparan oleh masyarakat sipil (*civil society*) yang dipelopori antara lain oleh Bamuis BNI (berdiri 1968), Yayasan Dana Sosial Al Falah (1987), dan Dompet Dhuafa Republika (1993). Di era baru inilah kita melihat penghimpunan dana zakat meningkat pesat dengan diikuti oleh pendayagunaan yang semakin efektif dan produktif. Zakat kemudian bertransformasi dari ranah amal-sosial-individual ke ranah ekonomi-pembangunan-keummatan.

Kehadiran UU No. 38/1999 tentang Pengelolaan Zakat semakin meneguhkan peran masyarakat sipil ini dengan diakomodasi-nya Lembaga Amil Zakat (LAZ) yang sepenuhnya merupakan prakarsa masyarakat, dan diposisikan sejajar dengan Badan Amil Zakat (BAZ) yang dibentuk oleh pemerintah. Dari UU ini, lahir puluhan LAZ tingkat nasional serta puluhan BAZ tingkat provinsi dan ratusan BAZ tingkat kabupaten/kota.

Di tengah gempita pengelolaan zakat oleh masyarakat sipil inilah kemudian, muncul wacana sentralisasi pengelolaan zakat menjadi sepenuhnya dilakukan oleh negara. Berdasarkan draft amandemen UU No. 38/ 1999 oleh pemerintah, LAZ di instansi pemerintah dan swasta akan dirubah statusnya menjadi Unit Pengumpul Zakat (UPZ) dari BAZ dalam tempo selambat-lambatnya 2 bulan sejak UU berlaku. Sedangkan LAZ yang murni prakarsa masyarakat akan diintegrasikan ke dalam BAZ sebagai wadah tunggal dalam tempo 6 bulan. Apakah pengelolaan zakat sepenuhnya oleh negara dan dengan jadwal sangat ketat ini merupakan jawaban tunggal yang tepat atas belum optimalnya kinerja zakat selama ini?

Pengelolaan Zakat di Era Kontemporer

Secara historis-yuridis, tak ada perdebatan bahwa zakat seharusnya dikelola oleh negara (QS 9: 103). Jumhur ulama sepakat bahwa negara harus menunjuk pengumpul zakat. Bukti sejarah juga secara jelas menunjukkan bahwa Nabi Muhammad dan para penerusnya mengirim para pengumpul zakat kepada para wajib zakat. Namun dalam konteks kontemporer saat ini dimana mayoritas negara muslim adalah sekuler, maka pengelolaan zakat menjadi suatu eksperimen baru yang sangat beragam.

Secara umum, terdapat 3 bentuk pengelolaan zakat kontemporer. Pertama, pengumpulan zakat secara wajib oleh negara seperti di Pakistan, Sudan, Arab Saudi dan Malaysia. Kedua, pengumpulan zakat secara sukarela oleh negara seperti di Kuwait dan Bangladesh. Ketiga, pengumpulan zakat

Yusuf Wibisono
Wakil Kepala - PEBS (Pusat Ekonomi & Bisnis Syariah) FEUI
Rekening Bank Muamalat Capem Depok, No. Rek. 307.02410.22

foto : Istimewa

secara sukarela di tingkatan individual seperti di negara-negara di mana muslim adalah minoritas.

Pengalaman struktur organisasi zakat jauh lebih kompleks lagi. Di Pakistan, zakat dikumpulkan dan didistribusikan oleh negara. Di Malaysia, zakat dikelola di tingkat negara bagian dengan *institutional arrangements* yang berbeda-beda. Di Kualalumpur dan Negeri Sembilan, pengumpulan zakat dilakukan oleh perusahaan dan distribusi-nya oleh pemerintah. Bahkan di Selangor, perusahaan mengelola seluruh operasional zakat. Sedangkan di Afrika Selatan, pengelolaan zakat sepenuhnya dilakukan oleh masyarakat sipil melalui lembaga nirlaba.

Posisi Indonesia tergolong unik. Sebelum keluarnya UU No. 38/1999, zakat sepenuhnya bersifat sukarela di tingkatan individual namun kemudian bangkit di tahun 1990-an sebagai gerakan sosial-ekonomi di tangan masyarakat sipil melalui berbagai lembaga amil profesional. Pasca keluarnya UU No. 38/1999, pengelolaan zakat di Indonesia secara resmi terkait dengan otoritas negara, namun masih di tingkat sukarela dan tetap mengikutsertakan peran kelompok masyarakat secara luas. Dalam konteks ini, UU No. 38/1999 bijak dan tidak ahistoris karena praktek baik yang telah berjalan tidak diganggu dan negara memilih posisi memperkuat sistem. Namun harus diakui UU No. 38/1999 masih jauh dari sempurna seperti belum berjalannya *good governance* yang diindikasikan dari ketidakjelasan pemisahan fungsi regulator, pengawas dan operator.

Dari perspektif ini, maka ide sentralisasi kelembagaan pengelola zakat oleh negara seperti yang diusung pemerintah dalam draft amandemen UU No. 38/1999, perlu mendapat banyak pertimbangan. *Pertama*, sentralisasi kelembagaan zakat oleh pemerintah tidak menjamin peningkatan kinerja, bahkan bisa menjadi bumerang. Di banyak negara Muslim, penghimpunan zakat yang dilakukan oleh lembaga pemerintah adalah kecil dibandingkan potensinya (Ahmed, 2004). Bahkan, meskipun sentralisasi ini diikuti dengan penerapan sanksi bagi *muzakki* yang lalai, tetap tidak bisa menjamin kenaikan kinerja penerimaan zakat secara memuaskan. Di Pakistan, Sudan dan Arab Saudi yang menerapkan *compulsory system*, penghimpunan dana zakat relatif masih jauh lebih kecil dibandingkan potensinya. Namun kinerja *compulsory system* memang jauh lebih baik dibandingkan dengan sistem sukarela.

Kedua, wacana sentralisasi untuk peningkatan kinerja zakat adalah tidak valid, ahistoris dan mengingkari peran *civil society* dalam masyarakat yang demokratis. Kinerja penghimpunan dan pendayagunaan dana zakat lebih banyak ditentukan oleh legitimasi dan reputasi lembaga pengumpul, bukan oleh sentralisasi kelembagaan oleh pemerintah. Operasional perusahaan dan organisasi nirlaba yang transparan lebih disukai dan menumbuhkan kepercayaan *muzakki*. *Trust* menjadi kata kunci disini. Di tengah carut marutnya reputasi birokrasi dan rendahnya kepercayaan masyarakat, maka kita sulit berharap, jika tidak bisa dikatakan mustahil, bahwa kinerja zakat akan meningkat pasca sentralisasi. Wacana ini juga ahistoris mengingat rekam jejak panjang dari organisasi nirlaba sejak tiga dekade lalu dan menafikan partisipasi masyarakat yang merupakan komponen pembangunan terpenting.

Ketiga, peningkatan kinerja zakat saat ini lebih banyak ditentukan oleh keberhasilan dalam menurunkan kebocoran penyaluran zakat secara individual, bukan sentralisasi kelembagaan. Berbagai pihak menunjukkan potensi zakat yang sangat besar mulai dari yang paling konservatif seperti Nasution (Rp 8,7 triliun per tahun) dan PIRAC (Rp 9 triliun per tahun) hingga yang paling optimis seperti PBB UIN Syarif Hidayatullah (Rp 19 triliun per tahun) dan Sudewo (Rp 32,4 triliun per tahun). Namun realisasi penerimaan zakat hingga kini masih berkisar di angka Rp 0,5 – 1 triliun per tahun. Salah satu faktor dominan dari besarnya kesenjangan antara potensi dan realisasi penghimpunan zakat adalah penyaluran zakat secara individual. Yang seharusnya diperkuat pemerintah disini adalah upaya meningkatkan kapasitas dan kredibilitas BAZ dan LAZ, serta sosialisasi yang masif bahwa zakat harus ditunaikan ke lembaga amil zakat.

Arah Pengelolaan Zakat Ke Depan

Dalam negara demokratis di era partisipasi dan pemberdayaan masyarakat, pengelolaan zakat tidak bisa disentralisasi secara tergesa-gesa. Idealisme tanpa visi hanya akan membawa pada kondisi yang tidak lebih baik, bahkan semakin buruk. Dalam jangka panjang, pengelolaan zakat oleh negara dengan sistem wajib adalah kondisi ideal. Dengan sistem wajib, maka zakat akan bersifat memaksa dengan sanksi bagi pelanggaran sehingga dipastikan penerimaan zakat akan meningkat tajam. Selain itu dengan dikelola oleh negara, pendayagunaan zakat akan jauh lebih efektif karena pemerintah telah memiliki SDM dan infrastruktur yang tersebar di seluruh negeri. Lebih jauh lagi, pendayagunaan zakat dapat disinergikan dengan program-program pembangunan lainnya.

Namun hal ini memerlukan banyak kualifikasi dan membutuhkan waktu panjang. ***Pertama***, perubahan sistem administrasi dan pengelolaan keuangan negara. Zakat dikelola secara terpisah dari keuangan negara karena memiliki alokasi distribusi khusus (QS 9: 60). UU keuangan negara saat ini tidak mengizinkan hal ini ketika zakat menjadi penerimaan negara. ***Kedua***, perubahan sistem perpajakan nasional. Agar tidak terjadi *double taxation* bagi *muzakki*, dibutuhkan sinkronisasi dan harmonisasi yang kuat antara zakat dan pajak.

Ketiga, penyiapan kerangka kelembagaan dan reformasi SDM. Kerangka kelembagaan dan SDM yang amanah dan profesional adalah dua kata kunci penting dalam pengelolaan zakat oleh negara sepenuhnya. *Keempat,* masa transisi untuk memperhalus perpindahan dari era pengelolaan oleh masyarakat ke era pengelolaan oleh negara. Perubahan gradual lebih bisa diterima dan tidak menimbulkan resistensi ketika dalam masa transisi diikuti dengan perbaikan yang nyata di dalam pemerintah menuju pengelolaan penuh oleh negara.

Kini, dalan jangka pendek-menengah, fokus pengelolaan zakat semestinya diletakkan pada empat aspek. ***Pertama***, pemisahan yang jelas antara fungsi regulator, pengawas dan operator. Hal ini penting untuk meningkatkan tata kelola yang baik, peningkatan kapasitas operator dan peningkatan kepercayaan publik. Disini kita membutuhkan, katakan, Badan Zakat Indonesia (BZI) yang berfungsi sebagai regulator dan pengawas dengan BAZ dan LAZ sebagai operator. Dengan kehadiran BZI maka kepercayaan *muzakki* akan meningkat, hak *mustahiq* akan terjaga dan dampak zakat akan jauh lebih terasa.

Kedua, mendorong ketaatan zakat dan menurunkan penghindaran zakat (*zakah evasion*) masyarakat. Terdapat dua isu besar disini yaitu merubah zakat dari pengurang penghasilan kena pajak (PPKP) menjadi pengurang pajak (*tax deductible*) dan sosialisasi zakat secara masif untuk merubah perilaku zakat *muzakki*. Untuk isu pertama, dibutuhkan koordinasi kebijakan yang kuat dengan Depkeu dan akomodasi dalam UU PPh. Untuk isu kedua, BZI dapat dibebankan tugas ini dengan dukungan anggaran pemerintah.

Ketiga, mendorong transformasi BAZ-LAZ ke arah manajemen organisasi korporasi untuk penghimpunan zakat dan mendorong sinergi pendayagunaan zakat BAZ-LAZ dengan program pemerintah. *Best practice* di Malaysia menunjukkan bahwa penghimpunan zakat dapat dilakukan secara sangat efisien oleh korporasi dengan penerimaan korporasi adalah persentase dari dana zakat yang dihimpun. Cara ini membuat korporasi menggunakan seluruh kemampuannya untuk mendapatkan kepercayaan dari *muzakki* sehingga penerimaan dana zakat adalah optimal. Di saat yang sama, sinergi pendayagunaan zakat dengan program pemerintah diyakini akan membuat zakat memiliki daya dorong yang lebih kuat dalam peningkatan kesejahteraan ummat. Dalam jangka pendek, program-program BAZ-LAZ seharusnya bisa mendapat bantuan pemerintah dengan BAZ-LAZ menyediakan dana pendamping. Dalam jangka menengah, zakat harus masuk ke dalam RPJM (Rencana Pembangunan Jangka Menengah) dan SNPK (Strategi Nasional Pengentasan Kemiskinan).

Keempat, sebagai implikasi dari faktor ketiga diatas, maka kapasitas kelembagaan BAZ-LAZ akan meningkat pesat, inovasi dan kreativitas menjadi hal lumrah dan persaingan akan muncul. Disinilah kemudian fungsi pengawasan oleh BZI menjadi krusial. Selain membuat regulasi penghimpunan, pendayagunaan dan pengadministrasian zakat, tugas terpenting BZI adalah melakukan pengawasan terhadap operator terkait tiga aspek yaitu pengawasan kepatuhan syariah, pengawasan transparansi finansial, dan pengawasan efisiensi ekonomi. Disini dibutuhkan *supporting system* yang kuat antara lain penguatan fungsi Dewan Pengawas Syariah di BAZ-LAZ, standardisasi sistem akuntansi zakat, sistem pelaporan keuangan dan sistem monitoring efisiensi operasional BAZ-LAZ. ■

Bank Jabar Banten Syariah

"Tetap Menggarap Sektor Riil dan Produktif"

Menyongsong rencana spin off di 2009, Bank Jabar Banten Syariah (BJBS) akan membuka tiga kantor cabang dan empat kantor cabang pembantu.

Optimisme tergambar dari jawaban Pemimpin Divisi Syariah Bank Jabar Banten Syariah (BJBS), H. Rukmana dalam wawancara dengan *Sharing*, akhir bulan lalu. Meski ancaman krisis keuangan global masih akan terasa dalam dua tahun ke depan, BJBS tetap menjalankan rencana bisnisnya untuk *spin off* pada 2009. Jika ini terjadi BJBS akan menjadi UUS Bank Daerah pertama yang mampu berdiri sendiri, lepas dari induknya Bank Jabar Banten (BJB). Beberapa persiapan menuju *spin off* dilakukan. Di antaranya, upaya pencapaian target jumlah jaringan kantor pada 2008 sebelum membuka jaringan kantor lagi di 2009. Hingga Triwulan III, 2008, BJBS baru berhasil membuka 22 jaringan kantor. Terdiri dari dari satu Kantor Cabang Syariah (KCS), dua Kantor Cabang Pembantu Syariah (KCPS), dan 19 (sembilan belas) Kantor Layanan Syariah (KLS atau *Office Channeling*). Target penambahan jaringan kantor pada 2008 adalah 25 jaringan.

Untuk menghadapi ancaman krisis, BJBS punya prinsip, selama bank syariah tetap menggarap sektor perekonomian riil, diharapkan akan lebih bertahan. Pun dengan BJBS, potensi produk pendanaan dan pembiayaan yang lebih banyak retail dan ke sektor riil dijadikan lokomotif penggerak bisnisnya pada 2009.

Kepada *Sharing*, Rukmana yang asli Sunda dan setia berkarir di tanah Sunda sejak 1982 menceritakan rencana bisnis BJBS di 2009 dikaitkan dengan krisis keuangan global.

Menjelang 2009, apa rencana bisnis BJBS?

Rencana Bisnis BJBS 2009, merupakan langkah yang sangat penting dan menentukan bagi BJBS itu sendiri. Karena pada 2009, direncanakan BJBS akan melakukan *Spin Off,* berdiri sendiri menjadi Bank Umum Syariah (BUS) yang mandiri. Dengan menjadi BUS, kami melihat kesempatan yang lebih besar untuk tumbuh dan berkembang dalam menggerakan perekonomian. Proses *Spin Off* dilakukan sejak kini sekarang dengan mempersiapkan segala hal dan infrastruktur yang cukup kuat, untuk dapat menopang berdirinya BUS di masa yang akan datang. Tidak hanya dalam persiapan modal tetapi juga kekuatan SDI (Sumber Daya Insani), Fitur-Fitur Produk, Pelayanan dan lainnya. Seiring dengan itu, untuk lebih banyak menjangkau dan mendekatkan diri, BJBS berencana membuka jaringan kantor, antara lain, tiga KCS dan empat KCPS yang tersebar di Jakarta, Cianjur, Purwakarta, Soreang, Cimahi, Ujung Berung, dan Kuningan.

Tepatnya, bisnis apa yang paling pas untuk dijadikan lokomotif BJBS di 2009?

Pada prinsipnya, seluruh lini produk yang dimiliki BJBS baik dari sisi Penghimpunan Dana (DPK) maupun Penyaluran Dana (Pembiayaan) dapat dijadikan lokomotif. Karena, produk-produk tersebut karakteristik dan keunggulan masing-masing. Melengkapi lini produk pendanaan seperti Deposito iB Maslahah, kami akan memberikan memberikan layanan prima kepada nasabah utama dengan membuka Mitra Prioritas Syariah. Sedangkan dari sisi pembiayaan, penyaluran pembiayaan kepada sektor usaha UMKM dapat dijadikan andalan. Namun kini kami melihat satu satu produk, Gadai Emas iB Maslahah yang meningkat sangat signifikan

"Bank Syariah tidak boleh takut dengan krisis. Kami punya optimisme bahwa krisis keuangan global dapat dijadikan kesempatan bagi perbankan syariah untuk menunjukkan **eksistensinya**".

beberapa tahun ini. Produk ini dapat dijadikan solusi kebutuhan dana mendesak merupakan produk penyediaan dana dalam waktu singkat untuk nasabah, dengan jaminan berupa barang emas yang digadaikan kepada bank, dan nasabah cukup membayar biaya sewa atas penyimpanan barang emas yang digadaikan tersebut.

Terkait dengan krisis keuangan global, adakah imbasnya terhadap BJBS?

Belum berdampak secara nyata terhadap BJBS. Dampak krisis yang cukup dirasakan oleh perbankan nasional adalah

PERKEMBANGAN BANK JABAR BANTEN UNIT USAHA SYARIAH
PERIODE 31 DESEMBER 2003 S/D 31 DESEMBER 2007

NO	KETERANGAN	31 DES 2003		31 DES 2004		31 DES 2005		31 DES 2006		31 DES 2007	
		JUMLAH *Jutaan Rp.*	NSBH	JUMLAH *Jutaan Rp.*	NSBH	JUMLAH *Jutaan Rp.*	NSBH	JUMLAH *Jutaan Rp.*	NSBH	JUMLAH *Jutaan Rp.*	NSBH
1	ASSET	191.787		346.987		327.555		489.629		556.589	
2	PENGHIMPUNAN DANA										
	GIRO	14.529	582	27.230	928	23.234	1.088	34.589	1.337	47.785	1.656
	TABUNGAN	12.784	7.837	27.060	13.087	32.461	17.695	45.392	23.807	74.930	30.917
	DEPOSITO	12.099	182	20.240	311	18.606	433	61.824	931	57.258	2.010
	JUMLAH	39.412	8.601	74.530	14.326	74.301	19.216	141.805	26.075	179.973	34.583
3	PENYALURAN DANA										
	PIUTANG	51.858	1.799	139.865	5.017	173.548	7.107	212.146	10.815	246.302	12.396
	PEMBIAYAAN	9.434	744	36.106	1.306	43.497	1.288	52.687	1.128	78.644	1.168
	JUMLAH	61.292	2.543	175.971	6.323	217.045	8.395	264.833	11.943	324.946	13.564
4	LABA (RUGI)	1.298		5.777		10.989		21.689		21.273	

"Asset BJBS dari bulan Juli sampai September 2008 meningkat rata-rata 2,09%, DPK rata-rata meningkat 2,66% pada periode yang sama. Pun dengan Penyaluran Pembiayaan yang meningkat rata-rata 1,49%".

berkurangnya likuiditas dan menurunnya Dana Pihak Ketiga (DPK). Maka terjadilah perang tarif bunga yang dilakukan oleh perbankan konvensional. Ini tidak menyurutkan upaya kami menjaring nasabah. Justru dengan kondisi tersebut, BJBS dapat memberikan keyakinan kepada nasabah bahwa krisis keuangan global tidak berimbas kepada kita.

Ini bisa dilihat dari kinerja BJBS selama tiga bulan di 2008 yang tidak ada penurunan signifikan. Asset BJBS dari bulan Juli sampai September 2008 meningkat rata-rata 2,09%, DPK rata-rata meningkat 2,66% pada periode yang sama. Pun dengan Penyaluran Pembiayaan yang meningkat rata-rata 1,49%.

Kami aman dari krisis karena belum banyak bertransaksi dengan menggunakan mata uang asing yang fluktuatif, belum banyaknya transaksi nasabah BJBS yang berkaitan dengan kegiatan ekspor impor komoditi. Namun kami tetap melakukan *review* atas kebijakan dan mengkaji kemungkinan-kemungkinan ancaman di masa depan.

Itulah, kami melihat, Bank Syariah tidak boleh takut dengan krisis. Kami punya optimisme bahwa krisis keuangan global dapat dijadikan kesempatan bagi perbankan syariah untuk menunjukkan eksistensinya. Yaitu, dengan tetap menggarap sektor perekonomian riil dan produktif. ■IA

DINAR, Solusi Moneter Ideal Bagi Indonesia

Dengan karakteristiknya sebagai mata uang yang bernilai komoditas, dinar sudah terbukti kebal krisis sejak ribuan tahun lalu. Karena itu, bangsa kita selayaknya menoleh mata uang ini sebagai alat transaksi perdagangan yang sah, agar negara ini tak lagi didera imbas krisis global.

Saat *global finance crisis* menghentak, indeks saham bertumbangan. Nilai tukar rupiah terhadap dolar juga terus merosot. Bunga bank merangkak naik tapi harga barang, terutama yang impor merambat naik.

Saat ini banyak sekali orang bertanya kepada pakar perencana keuangan. Investasi apakah yang aman saat ini. Sebagian menjawab emas. Meski harga emas juga fluktuatif, tapi tampaknya emas memang masih menjadi alternatif investasi konservatif yang masih diunggulkan.

Ini berimbas juga pada penjualan koin emas dinar yang ribuan tahun lalu difungsikan sebagai mata uang. Cobalah kirim SMS kepada wakala atau agen penjual dinar di kota Anda. Katakan Anda ingin membeli, maka kepada Anda akan dikatakan bahwa stok dinar tidak tersedia. Jika mau, kita diminta menunggu atau masuk daftar inden.

''Sekarang banyak yang mengirim uang dulu untuk dinar dengan rate harga hari itu. Barangnya bisa dikirim beberapa hari atau bahkan dua minggu lagi,'' kata Ahmad, seorang wakala. Menurut dia, saat ini memang penjualan dinar sedang tinggi. Dia bahkan tak pernah sempat memegang stok yang biasanya ada sekitar 20 dinar di tangannya karena selalu saja terjual habis. Bahkan dinar yang dia order ke agen pusat pun telah dipesan dan dibayar pembeli. Padahal, koin dinarnya belum datang.

Krisis keuangan global yang merontokkan nilai uang mengembalikan ingatan orang untuk menyegarkan lagi ide kembali menggunakan dinar emas. Pakar di Barat mengatakan kembali ke Bretton Wood atau menyandarkan transaksi dengan emas.

Rupiah adalah mata uang yang pergerakannya sangat rapuh. Namun, kita seolah tak belajar dari pengalaman ketika nilai tukar rupiah terhadap dolar AS menyentuh Rp 15.000 per dolar AS pada 1998. Saat ini kurs rupiah terhadap dolar adalah Rp 12.000 atau naik dari rata-rata Rp 9.300 pada tahun-tahun sebelumnya.

Wacana membuka diri terhadap dinar pernah mengemuka ketika Sugiharto menjabat sebagai Menteri BUMN pada 2005. "Wacana uang dinar atau dirham ini dapat saja dijadikan sebagai sistem mata uang Indonesia, karena penggunaannya tidak bisa diserang spekulator," ujar Sugiharto waktu membuka konferensi ke-12 Uang Logam ASEAN di Jakarta, akhir 2005. Namun sayangnya, setelah itu, tak ada kelanjutannya lagi dari wacana

di atas, sehingga rencana penggunaan dinar di Tanah Air hingga kini masih jauh panggang daripada api.

Sekretaris Jendral (Sekjen) Ikatan Ahli Ekonomi Islam (IAEI), Agustianto, menegaskan pada *Sharing*, wacana dinar sebenarnya bukan hanya wacana lokal saja sekarang sebagai ekpresi dari krisis tapi juga internasional sebagai wacana mengganti mayoritas nilai dolar AS. Dari negara Islam juga ada harapan bahwa suatu hari dinar dapat menggantikan dolar AS dalam hal perdagangan bagi 1,3 miliar penduduk di negara Islam.

Niatan di atas, diakui Agus, memang masih terbentur sulitnya mencapai kekompakan di antara masing-masing negara Islam. Namun menurut Agus kita tak perlu berdiam diri menunggu datangnya kesepakatan itu. Indonesia dapat mengambil inisiatif memanfaatkan dinar, minimal untuk kepentingan nasionalnya. Sebab dinar punya prospek yang besar di Indonesia sebagai negara dengan jumlah penduduk muslim terbesar di dunia. "Pemerintah hendaknya segera mengeluarkan regulasi (perizinan) penggunaan mata uang dinar, minimal sebagai alat transaksi yang sah. BI secara bertahap harus mulai memikirkan untuk membuka kesempatan dikeluarkannya deposito dinar, " tandasnya.

Agustianto menyatakan penerapan dinar secara luas di Tanah Air mengurangi inflasi sehinggga perekonomian secara makro dan mikro menjadi lebih stabil.

Sarana investasi bagi masyarakat

Di masyarakat saat ini dinar masih sebatas investasi. Itu tidak salah karena nilai emas dari dulu sampai sekarang itu stabil. Jika dibandingkan dengan mata uang rupiah malah naik 25 persen per tahun. Presiden Dinar Club Indonesia-Muhaimin Iqbal menyatakan nilai dinar ini baku dan tidak terdevaluasi. Jadi nilainya tetap sama sepanjang waktu.

Contohnya, nilai satu dinar sekarang ini yang setara dengan 4,25 gram emas 22 karat adalah sama persis dengan satu dinar pada jaman khalifah Umar Bin Khattab yang juga 4,25 gram emas di masa lalu itu. Nah, dengan karakteristik tersebut, maka nilai dinar apabila dikonversikan dengan mata uang fiat, seperti rupiah, secara otomatis akan terus meningkat, karena mata uang fiat itu secara berkala selalu mengalami penurunan. Ambil contoh saja, nilai satu dinar per November 2008 ini, telah mencapai angka Rp. 1.200.000. Bandingkan dengan harga Juli 2007 yang Rp. 905.000. Atau Desember 2006 lalu, yang masih sekitar Rp 840.000.

Menurut Amir Dinar-Dirham Indonesia-Zaim Saidi, saat ini sudah ada 18 wakala yang tersebar di beberapa kota di Tanah Air, yang kesemuanya siap mendistribusikan dinar kepada masyarakat.

Dan masyarakat pun, kini bukan cuma bisa sekadar berinvestasi "pasif" dengan hanya menabung atau memegang dinar, dan cuma menunggu nilainya naik di kemudian hari. Mereka pun kini bisa menginvestasikan dinarnya. Misalnya, melalui program Qirad yang disediakan oleh Gerai Dinar, milik Muhaimin Iqbal. Gerai Dinar menawarkan i-Qirad, satu cara memproduktifkan dinar yang dapat memberi keuntungan tidak hanya bagi pemegang dinar, juga masyarakat.

Dari program i-Qirad ini pemilik (investor Dinar) bisa mendapat keuntungan kurang lebih 1%. "Misalnya ada 100 investor yang meng-qirad-kan Dinarnya. Terkumpullah 500 dinar untuk Qirad. Lalu terjual 250, masing-masing investor kira-kira mendapat bagi hasil 1%," terang Iqbal (* *untuk lengkapnya baca tulisan Fokus: Bolehkah Dinar Diperdagangkan?*).

Selain Gerai Dinar, wakala lain konon ada juga yang menyediakan program Qirad. Namun, Qirad yang ada mungkin tidak serumit hitungannya seperti i-Qirad Gerai Dinar.
Qirad di sini lebih kepada peminjaman dinar untuk usaha atau investasi di sektor riil, di mana hasil keuntungan dari usaha itu, dibagi-bagi kepada pihak yang bersepakat, dan dibagi dalam bentuk dinar pula.
■ **YS**

Zaim Saidi tak bisa dilepaskan dari perkembangan dinar di Indonesia. Dialah yang dulu menggagas wakala Adina dan aktif mengkampanyekan dinar dan dirham sebelum banyak orang terjun ke sini. Berikut pendapatnya tentang fenomena terakhir di mana orang berburu dinar saat terjadi global financial crisis.

”Makin Banyak Dinar Tersebar, Makin Makmur Masyarakat”

Zaim Saidi

Kenapa sekarang dinar itu diburu. Gejala apakah ini?
Alasan praktisnya, sekarang ini orang mulai mengerti, bahwa uang kertas (uang fiat) itu hanya muslihat, sehingga nilainya turun terus. Jadi ini ekspresi dari mulai adanya kesadaran orang-orang, bahwa uang itu harus terbuat dari komoditi. Dan yang sekarang ada adalah dinar dan dirham. Dan itu merepresentasi bahwa mereka taqwa. Kalau dia *nggak* bertaqwa, *ngerti nggak ngerti,* maka dia nggak akan pakai (dinar-*red*).

Benarkah wakala permintaan dinar?
Benar. Memang sekarang problemnya adalah problem produksi. Jadi sekarang ini berapapun koin dinar tersedia di masyarakat, itu langsung habis!

Bahkan, kabarnya peminatnya sampai inden?
O iya, betul. Namun inden itu ’kan tidak dibolehkan. Kenapa *nggak* boleh? Karena inden di sini, tidak ada kepastian kapan itu bisa keluar. Dalam syariah sendiri, boleh inden, namun harus ada kejelasan kapan bisa selesai. Namun di sini, tidak ada kejelasan, karena ada 3 kali inden. Pertama, inden saat pembeli memesan ke wakalah. Kedua, inden saat wakalah memesan ke wakalah induk. Ketiga, inden saat wakalah induk memesan ke logam mulia.

Tidakkah ada kemungkinan mereka membeli dinar karena sekadar berganti baju dari bermain valas ke dinar?
Ya, kalau dia melakukan itu, ya haram. Artinya, kalau dia memperlakukan dinar itu sebagai uang, atau memperjualbelikan uang. Itu tidak boleh. Ya, mudah-mudahan semua itu, karena dasarnya adalah taqwa.

Baiklah, sejak mulai beredar awal 2000-an, sudah berapa banyak dinar yang beredar di Indonesia?
Waduh, kita sudah *nggak* tahu angkanya persisnya. Karena ’kan selalu ada produksi, namun nggak banyak yang berputar. Tapi kalau sekarang, perkiraan saya per bulannya

keluar 5.000 – 6.000 keping per bulan.

Karena banyak permintaan itu?

Benar. Level-level 5.000-6.000 keping per bulan itu memang baru setahun terakhir ini. Sebelumnya masih jauh di bawah itu. Paling hanya sekitar 1.000 keping per bulan. Jadi perkembangan dinar itu melonjak pesat sejak krismon di Amerika tahun lalu. Dan itu menjadi momentum bagi banyak orang untuk mengerti dinar.

Bagaimana perputaran dinar selama ini di masyarakat?

Kalau yang berputar memang masih lebih sedikit lagi. Sekarang ini kebanyakan orang membeli dinar memang untuk ditabung. Dan itu proses alamiah. Karena ketika belum banyak orang bertransaksi dengan dinar, ya orang ditabung saja. Dan menabung dinar itu halal. Kecuali kalau dia *nggak* bayar zakat, karena berarti menimbun harta.

Siapa saja sih mereka para pembeli dinar itu? Bisakah dideteksi?

Wah, kita sudah *nggak* bisa tahu lagi siapa saja konsumennya? Karena sudah begitu beragam. Namun yang saya bisa bilang, pemakaian dinar itu sudah dari Banda Aceh sampai Timika. Karena sekarang ini kita sudah bisa mendistribusikan dinar itu sampai ke 132 kota di Indonesia, bekerjasama dengan kurir.

Selain untuk menabung, untuk keperluan apa saja dinar itu mereka pakai?

Sebenarnya *sih* untuk semua jenis transaksi sudah ada. Cuma ya masih kecil. Ada yang buat menggaji karyawan. Lalu buat mahar pernikahan. Untuk jual beli, juga ada satu-dua kali terjadi. Untuk utang–piutang itu sudah pasti. Yah, pokoknya untuk semua bentuk-bentuk transaksi muamalah. Bahwa skalanya masih sangat kecil, itu benar.

Apakah nilai dinar sama persis dengan nilai emas yang juga mengalami fluktuasi saat ini?

Iya, sama.

Bagaimana perbedaan dinar dengan emas perhiasan?

Jadi emas itu dikelompokkan ke dalam empat bentuk, yaitu bullion (batangan), perhiasan, bahan baku industri dan koin (dinar). Kalau kita menghitung dalam kacamata uang kertas, maka emas batangan (bullion) itu hanya bisa ditabung. Dia nggak bisa dipakai buat jual beli. Nah, kalau perhiasan, pada dasarnya orang beli karena mau dipakai, atau untuk ditabung. Tapi lagi-lagi, dia tidak bisa dipakai sebagai jual beli. Emas sebagai bahan baku industri, tak saya uraikan, karena jumlahnya terbatas. Namun, saat kita bicara, tentang koin emas atau dinar ini, maka inilah yang paling fungsional.

Lalu kelebihan spesifik dari dinar ini?

Untuk nilainya, dalam koin ini tidak ada yang hilang. Karena koin, sekali lagi bukan jual beli koin, namun yang ada sekarang ini adalah koin yang didistribusikan. Nah, memang ada ongkos distribusi. Sekarang ini berlaku 4%. Jadi kalau orang beli koin dinar, nanti dirupiahkan kembali, itu ditukar senilai 96%. Karena 4% adalah *service charge*. Dan itu adalah angka yang lazim terkait dengan *payment*. Ke depan, saya harapkan ini bisa mencapai 3% saja.

Adakah biaya produksi untuk dinar ini?

Tentu. Biaya cetaknya itu tergantung pada *mint*-nya atau pencetaknya. Logam mulia menetapkan kira-kira 4%. Jadi sekarang ini ongkos cetak 4%, sedangkan distribution fee-nya 4%. Jadi total-nya 8%. Tapi bedanya dengan perhiasan, kalau perhiasan antara 10% sampai 15% itu hilang semuanya. Sementara kalau dinar, maka tidak ada yang hilang. Cuma yang 4% ini harus dibayar.

Lalu adakah biaya transport?

Kalau transport itu terpisah. Tergantung lokasi. Kalau di Jakarta ini, rata-rata antara Rp. 20 ribu sampai Rp. 30 ribu untuk satu tujuan. Itu memang dibebankan pada pembeli.

Benarkah ada orang yang pernah beli sampai 50.000 keping?

Di sini belum pernah terjadi. Tapi kalau di Dubai, pembeli terbesar dinar adalah senilai 1,5 juta dolar, atau kalau saya hitung sekitar 15.000 keping. Kalau di Indonesia sih, transaksi terbesar yang saya tahu, masih dibawah 500 keping.

Bagaimana mengatur prrmintaan dinar di dalam negeri?

Ya, *nggak* bisa diatur. Dan memang *nggak* dalam konteks untuk diatur. Sekarang ini yang harus dilakukan adalah mencetak sebanyak-banyaknya, dan mengedarkan sebanyak-banyaknya. Nah, itulah bedanya dengan uang kertas. Uang kertas harus diatur, karena untuk menentukan *cost of money* diatur yang namanya suplai uang. Namun kalau dinar, semakin banyak kita grojoki dinar, itu berarti kita menyebar asset. Kalau uang kertas, semakin banyak anda menyebar uang ini, berarti anda penyebar liability, bisa membuat orang menderita, atau inflasi. Tapi kalau dinar, makin banyak yang disebar, makin makmur orang.

Oke, adakah sertifikat bagi pembeli dinar?

Ada. Sertifikat itu pelengkap saja.

Ada nomor seri?

Ada nomor seri, tapi tidak spesifik.

Bagaimana dengan dirham? Apakah banyak dicari juga?

Dirham itu problemnya ongkos cetaknya terlalu mahal. Jadi sekarang memang belum feasible dicetak. Namun, dirham ini sebenarnya adalah kunci. Karena kalau ada dirham, semua orang akan pegang dirham. Ini bukan soal minat-nggak minat. Karena dengan dirham, maka orang makan bakso, atau naik bus bisa bayar pakai dirham. Karena kalau pakai dinar 'kan, nggak mungkin. Dirham itu nilainya sekarang 1/40 dari dinar. Dan satuan terkecilnya adalah 1/6 dirham. Jadi dengan dirham, sudah pasti bisa untuk membayar keperluan-keperluan sehari-hari itu.

Lalu adakah sekarang upaya untuk merealisasikan dirham?

Sudah pasti. Sekarang dirham beredar juga, tapi amat sangat sedikit. Namun, dengan kendala biaya cetak yang mahal, maka yang mau kita lakukan, jalan tengahnya adalah dengan mencetak dirham dalam satuan besar, yaitu 10 dirham ke atas. Meski itu masih belum bisa untuk membeli bakso, karena terlalu tinggi.

Lalu bagaimana untuk prosedur pemesanan dinar?

Telepon salah satu wakala! Tanya hari itu juga, nilai tukarnya berapa? Kemudian, saat sudah ada koinnya, kita tinggal pilih, mau bayar melalui transfer bank, atau *cash & carry*. Sederhana, kayak money changer saja. Tapi, seperti saya bilang tadi, nggak boleh inden.

■ **YS**

Bolehkah Dinar Diperdagangkan?

Dengan i-Qirad, investor (shahibul mal) mendapat bagi hasil 1% dari perdagangan koin emas ini di Gerai Dinar (GD).

Investasi dinar sebaiknya tidak statis, imbal hasilnya akan lebih tinggi jika diperdagangkan kembali. GD menawarkan i-Qirad, satu cara memproduktifkan dinar yang dapat memberi keuntungan tidak hanya bagi pemegang dinar, juga masyarakat. Tidak hanya GD, agen penjual (wakala) dinar juga memiliki sistem ini.

Memperdagangkan emas dasar berpikirnya adalah menghindari penimbunan harta, karena dilarang dalam Islam. Selain itu, "Dinar atau emas yang disimpan saja – apabila melebihi nishabnya 20 Dinar – makin lama akan makin berkurang mendekati nishab ini karena setiap tahun harus dibayar zakatnya yang 2.5%", tulis pemilik GD, Muhaimin Iqbal di situs geraidinar.com. Bolehkah Dinar diperdagangkan? Iqbal berpendapat boleh atas dasar hadits yang diriwayatkan oleh seluruh perawi besar kecuali Al-Bukhari. Dalam salah satu hadits dari 'Ubadah ibn Al-Samid: *"Emas dengan Emas, perak dengan perak, gandum dengan gandum, beras gandum dengan beras gandum, kurma dengan kurma, garam dengan garam, sama banyak, dari tangan ke tangan, apabila jenis yang dipertukarkan berbeda, maka perdagangkan semau kamu asal dari tangan ke tangan"* . "Yang tidak boleh adalah perdagangan uang dari jenis yang sama (misalnya Rupiah dengan Rupiah) tetapi dengan jumlah yang berbeda - karena ini berarti Riba," tulis Iqbal.

Kepada *Sharing*, mantan Presiden Direktur Asuransi Bintang ini menjelaskan dari i-Qirad pemilik (investor Dinar) bisa mendapat keuntungan kurang lebih 1%. "Misalnya ada 100 investor yang meng-qirad-kan Dinarnya. Terkumpullah 500 dinar untuk Qirad. Lalu terjual 250, masing-masing investor kira-kira mendapat bagi hasil 1%", terang Iqbal ketika dihubungi *Sharing*.

GD sendiri mengambil bagi hasil dalam perkiraan yang sama (1%) untuk jasa pengelolaan. Bagi hasil baru bisa diperhitungkan dan didistribusikan setelah GD mengambil sebagian kelebihannya untuk alokasi pajak netto (selisih antara pajak keluaran dan pajak masukan), biaya operasional dan asuransi kurang lebih 3 %.

Muhaimin Iqbal

Hasil bersih setelah dikurangi biaya-biaya atas, misalnya sekitar 2%. Maka, yang 2 % inilah yang dibagi dua antara investor dan GD.

Dalam satuan Dinar, Iqbal mengilustrasikan keuntungan yang diperoleh investor Qirad sebagai berikut:

Skema i-Qirad, GD
Pemilik Dinar yang berminat berinvestasi menyerahkan Dinarnya kepada GD.
Jika Dinarnya dititipkan di GD berarti hanya perlu mendaftarkan identitas Dinarnya. Misalnya, Bapak Agus menyerahkan 20 Dinarnya untuk Qirad. Agus menandatangani akad Qirad yang intinya adalah: bersedia Dinarnya diperdagangkan oleh GD dan memperoleh bagi hasil dari situ sesuai kesepakatan.

Setelah Dinar diterima atau didaftarkan, GD mulai memperdagangkan unit-unit Dinar tersebut kepada pembeli baru dalam Rupiah. Misal 20 Dinar Agus terjual dalam satu minggu. Uang hasil penjualan segera dibelikan Dinar kembali ke Logam Mulia oleh GD, agar modal Agus senantiasa terjaga dalam nilai Dinar yang lebih stabil dan tinggi ketimbang Rupiah.

Selisih keuntungan didapat dari besarnya pembelian Dinar dari GD ke Logam Mulia. Tentu, sebagai distributor, GD membayar harga lebih murah jika dihitung persatuannya kepada Logam Mulia.

Katakanlah, nilai 20 Dinar Agus menjadi setara dengan 21 Dinar saat ini, terdapat selisih 1 Dinar sebagai keuntungan tersebut..
Dari keuntungan tersebut, GD mengeluarkan cadangan pajak netto 2% x 20 Dinar = 0.4 Dinar. Lalu, biaya operasional, dan lain-lain sebesar 1% x 20 Dinar = 0.2 Dinar. Maka didapat keuntungan bersih 0.4 Dinar. Di antara Agus dan GD, bagi hasil yang disepakati di awal adalah 50%:50%. Maka Agus dan GD masing-masing mendapat mendapat 0.2 Dinar.

Bagi hasil ini bisa dihitung dalam Dinar dan diakumulasi tiap putarannya hingga mencapai satuan Dinar, misalnya 1 Dinar dan seterusnya. Investor dapat meng-qirad-kan kembali Dinar keuntungan tersebut atau menguangkannya.

Bisa juga, misalnya Agus mendapat bagi hasil 2,15 Dinar dari kumulasi beberapa Qirad yang diikutinya. Maka, yang 2 Dinar bisa diberikan dalam bentuk dua keping Dinar yang 0.15 dikonversikan menjadi Rupiah pada nilai jual saat itu.

■ IA

"Misalnya ada 100 investor yang meng-qirad-kan Dinarnya. Terkumpullah 500 dinar untuk Qirad. Lalu terjual 250, masing-masing investor kira-kira mendapat bagi hasil 1%".

Rumah Yoghurt

Peluang Bisnis Makanan Sehat

Siapa bilang pekerja kantoran itu sulit untuk berbisnis. Meskipun banyak kendala terutama soal waktu, namun asal ada tekad yang kuat, kendala itu pasti bisa teratasi. Niken Saraswati, seorang eksekutif senior di sebuah perusahaan industri makanan telah membuktikannya. Di tengah kesibukannya yang seabreg, ia masih bisa menjalankan dan membesarkan usahanya sendiri, Rumah Yoghurt.

model: Habsya

Lebih baik terlambat daripada tidak sama sekali. Begitulah kata pepatah lama. Memang tak ada kata terlambat bagi mereka yang ingin terus memajukan potensi diri. Hal itu sangat diyakini oleh Niken Saraswati- Manajer *Riset & Development* (R&D) PT Sentrafood. Di usia menginjak kepala lima dan beberapa tahun lagi pensiun, Niken mendirikan usaha Rumah Yoghurt.

Niken lewat Rumah Yoghurtnya memproduksi aneka rasa produk Yoghurt. Usaha yang mulai dibangunnya sejak Juni 2007 itu dijalankannya dari rumahnya sendiri, di bilangan Pondok Kelapa, Jakarta Timur.

Niken menyadari dirinya terlambat memulai bisnis makanan sehat ini. Kesibukan yang seabreg di tempat kerjanya selama ini diakuinya membuatnya baru bisa memulai usaha Rumah Yoghurt ini sekarang. Namun Niken mengaku menuruti pakem yang ada di dalam berbisnis, yaitu berbisnislah di bidang yang kita pahami atau dekat dengan keseharian kita sendiri.

Karena itu, ia tetap merasa percaya diri (PD) saat memulai usahanya ini, ”Saya akui mungkin agak terlambat memulai usaha ini. Namun saya tetap merasa yakin, karena usaha ini merupakan bidang yang kebetulan saya tahu betul cara mengelolanya. Itu berkat pengalaman saya puluhan tahun berkerja di industri makanan,” jelas Niken yang memang sudah sejak awal 80-an berpengalaman bekerja di beberapa perusahaan industri makanan.

Kini, meski usahanya itu baru seumur jagung, namun Rumah Yoghurt sudah mulai dikenal di wilayah seputaran Jakarta dan sekitarnya. Dengan omset per bulannya yang berkisar Rp 20 juta – Rp 30 juta, Niken terus bertambah yakin, usahanya ini akan semakin berkembang, sehingga dapat menjadi salah satu *trendsetter* produk Yoghurt di Tanah Air suatu saat kelak.

Lalu bagaimana Niken membagi antara kesibukan karir dan mengelola bisnis yoghurtnya? Niken mengaku menjadikannya simpel. ”Sehabis shalat Shubuh, mulai dari jam 5 sampai jam 7 pagi, saya menyiapkan planning

harian usaha yoghurt ini. Lalu dari jam 8 pagi sampai jam 5 sore, waktu saya dedikasikan khusus untuk kantor saya. Sehabis Magrib sampai jam 8 malam, saya mengecek instruksi-instruksi saya tadi pagi ke anak buah. Nah, di saat *weekend*, barulah saya bisa leluasa belanja bahan dasar, lalu melakukan aktivitas akunting dan juga perencanaan ke depan," jelas wanita kelahiran Solo ini dengan bersemangat.

Taste Indonesia

Dari sekian produk makanan, kenapa Yoghurt yang dipilihnya? Sebenarnya ada beberapa pertimbangan. Pertama, Niken sangat menjunjung tinggi etika di dalam berbisnis. Sebagai manajer R & D di sebuah perusahaan industri makanan yang cukup besar, maka ia merasa perlu untuk menjaga jangan sampai terjadi *conflict of interest.* Karena itu, yoghurt yang memang jauh berbeda jenisnya tinimbang produk-produk makanan yang dihasilkan perusahaannya, lalu jatuh menjadi pilihannya. Suatu pertimbangan yang sangat Islami tentunya, karena sangat menjaga etika bisnis.

Pertimbangan berikutnya, menurut Niken, yoghurt adalah suatu makanan sehat yang dalam hitungan lima tahun ke depan berpeluang akan menjadi makanan yang menjadi favorit masyarakat. Karena itu, dengan sejak awal sudah berkiprah memproduksi aneka produk yoghurt, Niken berharap Rumah Yoghurt nantinya dapat eksis saat produk makanan sehat ini menjadi *booming*. "Sekarang yoghurt mungkin masih belum terlalu familiar bagi sebagian masyarakat kita, namun lima tahun lagi, masyarakat kita yang sudah semakin sadar akan pentingnya makanan sehat, akan berbondong-bondong menyukai yoghurt ini," begitulah keyakinan Niken.

Selain itu, pertimbangan Niken memilih usaha yoghurt adalah dalam rangka menolong para peternak sapi perahan, yang selama ini banyak dirugikan dengan sistem ijon yang diterapkan para tengkulak. "Dengan memproduksi usaha yoghurt, apalagi kalau usaha ini semakin besar, maka hal ini bisa membantu para peternak sapi perah, karena ini akan mampu menyerap produk susu sapi perahan dalam jumlah besar. Sehingga secara tak langsung ini akan membantu para peternak sapi perahan itu," jelas Niken yang memang berprinsip, ingin usahanya itu dapat bermanfaat bagi orang banyak.

Maka, dengan berbagai pertimbangan di atas,

Niken tak ragu untuk memilih yoghurt sebagai bisnis yang digelutinya. Sebagai seorang yang expert dalam riset dan pengembangan makanan, maka tak sulit bagi Niken untuk berkreasi menciptakan resep sendiri bagi produk yoghurt usahanya itu. Benchmark-nya menurut Niken dari berbagai produk yoghurt yang ada di pasaran, serta juga dari berbagai resep yang dipunyainya.

"Yoghurt asalnya memang dari luar. Namun saya lalu coba mengkreasikan rasanya disesuaikan dengan lidah atau selera orang Indonesia. Dan ternyata yoghurt yang saya hasilkan ini memang disukai

oleh masyarakat kita. Itu saya buktikan dengan mengetes yoghurt buatan saya dengan empat jenis merek yoghurt yang ada di pasaran pada rekan-rekan saya. Yoghurt-yoghurt itu saya tempatkan dalam lima gelas berbeda, dan tidak saya sebutkan produk saya yang mana. Ternyata produk saya yang mereka katakan paling enak," jelas Niken sumringah. Menurut Niken, Yoghurt buatan Rumah Yoghurt ini memang mempunyai beberapa keistimewaan. Antara lain, rasanya yang cukup manis, dan tidak terlalu asam. Hal itu memang disengaja, karena karakter lidah orang Indonesia yang tidak suka makanan yang terlalu asam, serta menyukai makanan yang bernuansa manis.

Selain itu, kelebihan lainnya adalah varian rasa yang ditawarkan. Di Rumah Yoghurt tersedia aneka rasa, yaitu strawberry, blueberry, leci, coklat, mangga, mocca, anggur, dan lain-lain. Bahkan saat bulan Ramadhan kemarin, Niken mengkreasikan rasa kurma, serta tape ketan. "Sambutannya ternyata bagus. Yoghurt kurma dan tape ketan itu disukai, karena memang makanan itu 'kan digemari di saat-saat bulan puasa itu," lanjut Niken yang memberikan *brand* tersendiri untuk produk-produk dari Rumah Yoghurt dengan label "Oshi Yoghurt". Niken membuat *brand* khusus itu, karena Rumah Yoghurt sendiri juga melayani permintaan dari para investor yang ingin memasarkan produk yoghurt dari Rumah Yoghurt, namun dengan *brand* sendiri milik si investor tersebut.

Selain menguatkan cita rasa produknya, Niken juga sangat fokus menjaga bahan dasar dari produk yoghurt-nya itu. Ia mengaku sangat memperhatikan unsur *safety* atau keselamatan pangan dari produknya, sehingga ia berani menjamin produknya bebas dari pencemaran bahan berbahaya. Ia juga sangat menjaga higienis dari produknya, serta juga unsur kehalalan dari produknya. "Semua bahan dasar yang kami pakai sudah terdaftar di instansi terkait, sehingga terjamin dari sisi higienisnya. Bahan-bahan itu juga memiliki sertifikat halal," tegasnya lagi.

Jasa Ibu Rumah Tangga

Usaha Rumah Yoghurt ini menurut Niken tak memerlukan dana yang terlalu besar. Ia cukup menyiapkan modal Rp 75 juta, yang digunakannya untuk membeli perlengkapan pendukung pembuat yoghurt (*cooler* dan *incubator*), serta bahan-bahan dasar di awal produksinya.

Lanjut Niken, dalam melakukan penetrasi produk Rumah Yoghurt-nya ini, ia memulainya dengan memperkenalkan produknya itu pada rekan-rekannya sendiri. Mulai dari rekan-rekan sekantor, rekan-rekan ibu di lingkungan rumahnya, rekan arisan, serta koneksinya yang lain. "Mereka ternyata banyak yang suka. Mereka lalu rutin membeli atau memesan kepada saya," jelas Niken.

Setelah produk Rumah Yoghurt mulai dikenal, Niken lalu mulai mengembangkan jaringan distributor kepada mereka yang tertarik untuk berwirausaha dengan modal minim. "Banyak ibu-ibu rumah tangga yang bergabung menjadi distributor saya. Sementara ini, mereka masih dari berbagai lokasi di wilayah Jakarta. Namun, saya kini mulai mempertimbangkan mengembangkan penjualan untuk ke kota-kota lain," lanjut ibu dari seorang putri ini seraya menambahkan, bahwa ia memang sengaja tidak memasukkan produknya ke jaringan supermarket, karena prosedurnya yang dianggapnya ribet.

Niken melirik ibu-ibu rumah tangga untuk menjadi distributornya, karena para ibu-ibu tersebut biasanya punya jaringan yang cukup kuat, misalnya, pengajian, arisan dan sebagainya. Dan bagi ibu-ibu rumah tangga, memang tak sulit untuk menjadi distributor Rumah Yoghurt, karena cukup dengan uang sebesar Rp. 300.000, maka seorang ibu sudah bisa berjualan, karena dia sudah punya modal yoghurt sebanyak 10 liter. Namun begitu, Niken juga cukup selektif dalam memilih distributor. Ia menguji terlebih dahulu motivasi dan semangat kerja dari para calon distributornya itu, sebelum akhirnya ia memberikan kesempatan menjual produk-produk dari Rumah Yoghurt.

Kenapa produk Rumah Yoghurt bisa cukup mudah menembus pasar. Karena produk ini memang tergolong terjangkau. Untuk pasar ritel, yogurt dengan ukuran 300 ml dapat diperoleh konsumen dengan harga di kisaran Rp. 7.500 sampai Rp. 8.000, di mana harga banderol untuk distributor sebesar Rp. 6.000. Niken sendiri mengaku, kalau keuntungan bersih dari bisnis ini adalah sekitar 30% sampai 40%. Sementara omset per bulannya saat ini berada di kisaran Rp. 20 juta sampai Rp. 30 juta.

Kapasitas produksi dari Rumah Yoghurt sendiri menurut Niken terus meningkat setiap bulannya seiring dengan semakin dikenalnya brand Oshi Yoghurt. Ia sendiri menargetkan di tahun depan, kapasitas produksi Rumah Yoghurt-nya sudah bisa mencapai angka 3.000 liter (3 ton) dalam per bulan. Saat ini, baru tercapai kira-kira lebih dari setengahnya dari target di atas. Kalau target produksi 3 ton yoghurt itu nantinya tercapai, maka mau tak mau Niken harus menambah perlengkapan produksi yoghurtnya, bahkan mungkin membuat skala pabrik tersendiri, tak lagi sekadar industri rumahan yang berlokasi di samping rumahnya seperti sekarang ini. Begitu pula dengan SDM-nya. Ia pasti harus menambah karyawan Rumah Yoghurt-nya yang sekarang ini masih cukup ditangani hanya dengan empat orang saja.

Ke depan, Niken mengaku akan terus mengembangkan Rumah Yoghurt hingga produk ini bisa semakin meluas ke seluruh daerah di penjuru Tanah Air. Untuk itu, ia sedang mengkaji kemungkinan Rumah Yoghurt untuk menawarkan sistem *franchise.* "Saya sudah pikirkan, namun mungkin belum dalam waktu dekat. Konsentrasi saya sekarang untuk pasar Jakarta dahulu," ujarnya menutup pembicaraan.

■**YS**

Pestablogger 2008:

Blog untuk Masyarakat

Dunia maya tetap butuh dunia nyata untuk menyokongnya. Jika sudah begitu, blog baru bisa lebih berguna untuk masyarakat.

“*Meet people in person,*” ujar CEO Vitual Consulting Nukman Lutfie saat menjadi pembicara di Pesta Blogger 2008 di Jakarta, 22 November lalu. Nukman yang dikenal sebagai salah satu pakar pemasaran via internet ini menyajikan tips dan trik agar sebuah blog memiliki banyak pembaca hingga mampu menghasilkan uang untuk pemiliknya.

Ratusan blogger mendengarkan Nukman di sesi Breakout: Blog: Alat Marketing dan Mencari Penghasilan Tambahan. Di antara sesi breakout lain, sesi ini tampak dihadiri lebih banyak blogger. Dapat dimaklumi, salah satu masalah utama yang kerap dikeluhkan para blogger, terutama blogger pemula adalah bagaimana agar blognya ramai dikunjungi dan mampu memberi penghasilan untuk pemiliknya.

Bertemu langsung dengan blogger lain atau pembaca blog kita, menurut Nukman adalah cara efektif memperkenalkan blog ke mana-mana. Selain strategi *online* seperti mendaftar di berbagai social networking media seperti Facebook, Linkedin, Digg, del icio, dan sebagainya, memperkenalkan blog secara tradisional ternyata tetap diperlukan. Selain meet people in person, Nukman juga menyebut cara lain: “Ngomong ke mana-mana, tiap ketemu orang bilang kalau kita punya blog,” kata Nukman yang disambut keanehan pemirsanya. Untung Nukman segera melanjutkan, yang dimaksudnya adalah tidak ke semua orang tapi kepada yang dikenal saja, terutama yang memiliki ketertarikan sama terhadap dunia internet atau *blogging.*

Dari Pemasaran Blog Hingga Ancaman untuk Blogger

Banyak tips dan trik untuk para blogger di ajang kumpul blogger Nusantara ini. Tips dan trik diberikan dalam sesi breakout yang mirip kelas-kelas kuliah. Di kelas ini, para blogger andal dari bidangnya berbagi ilmu. Para blogger boleh memilih ingin masuk ke kelas mana.

Di sesi Nukman Lutfie di atas misalnya, dicontohkan dua blog, satu milik Roni Yuzirman (http://roniyuzirman.blogspot.com) dan Hadi Kuntoro (http://hadikuntoro.blogspot.com). Kebetulan keduanya adalah para pengusaha yang bergabung dalam Komunitas Tangan di Atas (TDA). Dan keduanya mengandalkan blog sebagai alat marketing produknya yang ampuh selain alat-alat konvensional seperti membuka gerai.

Selain sesi Blog sebagai alat marketing, ada juga sesi lain seperti ”Blog dan Turisme: Sebuah Perpaduan Masa Depan”. Sesi ini dipandu oleh Anthony Bianco, Mike Aquino, Trinity (http://naked-traveler.blogspot.com), Nia Tanzil http://ipk4cumlaude.blogspot.com) dan Mark Tafoya. Inti sesi ini adalah, tulisan bloggers sangat membantu dalam mengembangkan pariwisata di sebuah negara. Dari tulisan para blogger, calon turis bisa melihat kondisi sesungguhnya tujuan wisata yang hendak dituju. Karena, blogger cenderung lebih jujur, baik buruknya tujuan wisata akan diungkapkannya.

Sesi lainnya: ”Menjadi Photoblogger Andal” dipandu Imam Brotoseno (http://blog.imanbrotoseno.com) dan Jerry Aurum (http://www.jerryaurum.com/photography).

Untuk yang baru belajar bikin blog, disediakan sesi ”Ngeblog untuk YangBaru Mulai” dipandu oleh Nonadita (http://nonadita.com) dan Muhammad Zamroni (http://matriphe.com). Nonadita adalah penggiat komunitas blogger Bogor dan profesional di rumah blogger Indonesia http://dagdigdug.com. Sedangkan Muhammad Zamroni adalah penggiat komunitas blogger Cah Andong, Yogyakarta.

Sesi “Kebebasan Nge-Blog dan Dunia Maya: Batasan dan Etika” dipandu oleh Budi Putra (http://budiputra.com) dan Pepih Nugraha (http://pepihnugraha.blogspot.com). Yang pertama adalah mantan wartawan *Koran Tempo* yang kemudian beralih profesi menjadi blogger penuh waktu, yang terakhir adalah wartawan senior *Kompas*. Di sesi ini, terungkap potensi blog untuk mengungkapkan berbagai skandal politik dan ekonomi di Indonesia.

Ketika media massa utama (*mainstream*) tidak lagi mau mengungkapkan skandal karena berbagai alasan, maka blog bisa melakukan itu karena tidak dibatasi. Hanya, menurut Budi Putra dan Pepih Nugraha, kini kebebasan berekspresi di blog pun terancam Pasal 27 ayat 3 undang-undang Informasi dan Transaksi Elektronik (ITE)

yanag berbunyi "Setiap Orang dengan sengaja dan tanpa hak mendistribusikan dan/atau mentransmisikan dan/atau membuat dapat diaksesnya Informasi Elektronik dan/atau Dokumen Elektronik yang memiliki muatan penghinaan dan/atau pencemaran nama baik".

Menurut Panitia PB 2008, ajang tahunan yang baru dua kali diadakan ini minimal dihadiri 500 blogger dari seluruh Nusantara. "Tahun lalu kami menggelar Pesta Blogger, temu nasional blogger pertama bagi para blogger dari berbagai wilayah di Indonesia, dan berhasil menghadirkan lebih dari 500 peserta. Tahun ini, kami telah mengantisipasi lonjakan peserta hingga dua kali lipat", kata Chairman PB 2008, Wicaksono dalam siaran persnya.

PB 2008 juga dihadiri blogger luar negeri yang diundang oleh sponsor resmi acara ini, Kedubes Amerika Serikat (AS). Mereka adalah Mark Tafoya dari AS (http://remarkablepalate.com) Anthony Bianco dari Australia (http://nickbowditchtravel.com), Mike Aquino dari Filipina (http://micketymoc.bluechronicles.net), Jeff Ooi dari Malaysia (http://www.jeffooi.com), Mr. Brown dari Singapura (http://www.mrbrown.com).

Sponsor dan mitra media PB 2008 adalah US Embassy, Telkom, Telkomsel, Speedy, My Pulau, Microsoft, Oxfam, Toyota Astra Motor (TAM), Kompas.com, Nokia, BlogDetik, Canon, BCA, dan Pandi.

Fungsi Sosial Blog untuk Masyarakat

Mengambil tema Blogging for society, Pesta Blogger (PB) 2008, ingin menunjukkan bahwa komunitas blogger di dunia maya memberi kontribusi kepada kehidupan sosial di dunia nyata.

Komunitas blogger dari Yogyakarta, Cah Andong misalnya. Selain rajin kopi darat (kopdar) atau bertemu secara fisik satu sama lain. Komunitas ini juga mengadakan kegiatan sosial seperti bersih-bersih pantai di Pandansari, Yogyakarta.

Komunitas lain, Bandung Kota Blogger yang disingkat Batagor membersihkan jalanan Kota Bandung pada 29 Juni 2008. "Bayangkan apa yang kami temukan! Ada banyak sampah B3 (bahan beracun dan berbahaya) yang ditemukan, selain sampah-sampah umumnya", tulis httpWijoyo Batara di blognya (http://wijooyoo.blogspot.com). Wijoyo adalah salah satu penggigat komunitas bernama mirip makanan terkenal dari Bandung ini.

Bloggor, nama komunitas blogger Bogor mengadakan buka puasa bersama anak yatim pada 27 September lalu. Bloggor tidak sendirian, tapi menggandeng sponsor dari Botani Square dan Pasarebo (Paguyuban Sayang Rakyat Remaja Bogor).

Dari Pulau Dewata, keluarga besar komunitas Bali Blogger (BBC) selain menggelar Kopdar juga mengadakan bakti sosial di Panti Asuhan Tat Twam Asi, 21 September 2008.

Komunitas Blogger Makassar sudah dua kali melakukan kampanye antikelaparan dan gizi buruk. Komunitas ini menggalang bantuan dari blogger untuk daerah-daerah rawan gizi buruk dan menyalurkannya secara langsung. Pada 30 Maret 2008, komunitas menyalurkan bantuan ke Kampung Mariso, Tanjung Bunga dan pada 19 April 2008 ke Kampung Ballaparang, Sungai Saddang Baru.

Januari 2008, komunitas blogger Semarang mengadakan bakti sosial ke panti asuhan "Soetedjo" desa Botomulyo, Cepiring, Kendal, Jawa Tengah. Kegiatan ini sendiri sudah menjadi agenda tahunan komunitas yang mengelola portal **http://loenpia.net** ini.

Komunitas Blogger Bundaran Hotel Indonesia (BHI) yang pada malam sebelum PB 2008 menggelar Muktamar Blogger mengaku telah mengadakan beberapa kali kegiatan sosial. Salah satunya, seperti ditulis harian Kompas, adalah membagikan bibit kambing kepada penduduk Desa Bangsari, Cilacap, Jawa Tengah. Setelah kambing menjadi dewasa dan dijual, uangnya bisa digunakan warga desa tersebut untuk berbagai keperluan.

Melihat apa yang sudah dilakukan para blogger untuk masyarakat itulah, PB 2008 memberi penghargaan Blogging For Society Award 2008 pada ajang temu blogger terbesar di Indonesia kemarin. Pemenangnya adalah komunitas blogger Cah Andong yang dimotori Muhammad Zamroni dan Herman Saksono.

Komunitas ini dianggap telah menggunakan kekuatan blog secara maksimal, menunjukkan konsistensi dan keberlanjutan kiprah mereka di ranah blog, serta memiliki serangkaian aktivitas sosial sepanjang 2008. ■ **IA**

"Mengambil tema Blogging for society, Pesta Blogger (PB) 2008, ingin menunjukkan bahwa komunitas blogger di dunia maya memberi kontribusi kepada kehidupan sosial di dunia nyata".

Beberapa Komunitas Blogger di Indonesia

Komunitas Blogger	Portal/Blog
Sorowako, Sulawesi Selatan	http://mysorowako.com
Bali	http://baliorange.web.id
Bogor, Jawa Barat	http://bloggor.org
Makassar, Sulawesi Selatan	http://angingmammiri.org
Semarang, Jawa Tengah	http://loenpia.net
Bandung, Jawa Barat	http://batagor.net
Muslim	http://komunitas.muslimblog.net
Jakarta/ Betawi	http://gambrengan.tukanglenong.or.id
Yogyakarta	http://cahandong.org
Yogyakarta	http://angkringan.or.id
Sumatera Barat	http://go-ranahminang.blogspot.com
Blogger Bundaran Hotel Indonesia (BHI)	http://b-h-i.blogspot.com
Palembang	http://wongkito.com
Malang, Jawa Timur	http://bloggerngalam.com
Surabaya, Jawa Timur	http://tugupahlawan.com
Penggemar Sepeda Motor	http://indomotoblog.wordpress.com
Lampung	http://seruit.com
Kristen	http://sabdaspace.org

Investigasi Orang Syariah di Dunia Bahlul

Segelap-gelapnya dunia bahlul, pintu taubat selalu terbuka.

M "Marsya sayang, ambil 'topimu' yang lepas itu. Pasangkan kembali di kepalamu. Saat itu, Allah akan mendekatimu sedekat yang kamu kehendaki. Imanmu yang tadinya lepas akan kembali, secepat kamu memasang topi itu," kata saya kepadanya. Kami kemudian berpisah" (hlm: 187). Marsya dalam Marketing Bahlul (MB) adalah nama samaran seorang sales mobil mewah di Jakarta. Muhammad Syakir Sula (Syakir), dalam kerja investigatifnya membuat buku ini, penasaran dengan gosip "2in1" yang dilontarkan temannya. Maksudnya, jika kita membeli satu mobil mewah, yang didapat bukan hanya mobil, juga perempuan cantik yang bisa 'diapa-apakan'.

Di kalangan eksekutif kota besar seperti Jakarta, bisnis lebih dari sekadar urusan uang, tapi pelepasan nafsu segala. Mau judi, seks bebas, mabuk, dan sebagainya ibarat lekat dengan dunia bisnis. Bahkan menjadi jamak dilakukan para pelaku bisnis. Begitu kurang lebih pandangan Syakir tentang dunia bisnis yang telah digelutinya puluhan tahun. Untungnya, aku Syakir, ia masih bisa menjaga iman untuk tidak tercebur ke dunia seperti itu.

Seperti kasus Marsya, Syakir sengaja berpura-pura menjadi calon pembeli mobil mewah dan mengorek-ngorek apakah benar gosip "2in1" itu benar. Ternyata benar. Marsya, di dalam buku ketiga Syakir ini mengaku mau dibawa kemana saja selama sebulan oleh si pembeli mobil. Ini bagian dari strategi cepat menjual mobil mewah.

Judul :
Marketing Bahlul

Penerbit/ Tahun :
PT Raja Grafindo Persada/ 2008

Penulis :
Muhammad Syakir Sula

Tebal :
370 hlm

Ibarat Topi yang Terlepas dari Kepala
Dari strategi itu, Marsya mendapat bonus besar hingga bisa memberi modal usaha kepada keluarga besarnya di kampung. Tapi, "Aku takut, Mas. Aku ngeri. Trus, aku harus gimana? Aku harus bilang apa ke keluargaku yang sudah telanjur. Gimana aku harus berenti. *Astaghfirullah!* Ya Allah, aku ini benar-benar hina. Aku ini kotor. Apakah tobat aku masih bisa diterima, Mas?" tanya Marsya (hlm: 187)

Syakir menjawab dengan mengutip hadis Riwayat Abu Dawud, Tirmidzi, dan Hakim, "Jika seseorang berzina, maka keluarlah iman itu dari dirinya bagaikan topi (terlepas) di kepalanya. Kemudian jika dia menghentikannya, maka iman itu pun kembali pada dirinya."

"Sebulan kemudian, anak ini malam-malam sekitar jam 01.00 SMS saya, "Mas, trima kasih atas nasihatnya. Aku sudah di kampung, sama mama papa. 'Topi yang lepas itu' sudah kembali lagi di kepalaku. Ternyata begitu indah bersama-Nya. Aku lagi tahajud, Mas. Dari hamba Allah yang hina, Marsya," tulis Syakir di halaman 188.

Begitulah Syakir menulis buku marketing spiritual, bukan cuma berisi barisan teori atau ayat dan hadis, tapi pengalaman dan investigasinya di dunia marketing dan bisnis selama ini. Bak wartawan investigasi, Syakir beberapa kali harus berpura-pura "bahlul" juga agar mendapat konfirmasi dari para pelaku "kebahlulan".

Seperti dalam kasus Marsya di atas. Lalu ada juga kejadian ketika Syakir harus bertemu sales apartemen mewah di Jakarta dan sekretaris representative office (RO) di Jakarta. Semuanya seragam, selalu ada "jasa tambahan" yang diberikan sales dan sang sekretaris itu kepada kliennya.

Antara Bahlul, Gaul, dan Spiritual
Syakir pun membagi tipologi marketing ke dalam tiga, marketing bahlul, marketing gaul, dan marketing spiritual. Secara menggelitik Syakir mengilustrasikannya begini: "Mereka sebagai profesional, sebagai eksekutif, dan sebagai orang marketing, tapi dalam menjalankan profesi, perilaku mereka tidak lepas dari sifat-sifat *"mami juzi"* (maksiat, minum, judi, dan zina)" Pembagian tiga topologi ini bukanlah hal baru. Syakir mengakui dirinya mengikuti yang sudah dilakukan para ulama terdahulu seperti Imam Ghazali1, Imam Ibnu Taymiyah,2 dan Ibnu Qayyim. Beberapa tokoh berkomentar tentang buku ini. Marissa Haque, mantan selebritas yang kini menjadi duta Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) berpendapat: Selain inspiratif, buku ini juga agitatif. Bahkan coba mengingatkan sebenarnya kita bahlul tapi tidak merasainya."

Presiden Direktur Karim Business Consulting (KBC), Adiwarman Karim mengaku salut kepada Syakir karena kejujurannya menuliskan pengalamannya yang menyerempet kebahlulan di buku ini. "Tapi alhamdulilah, dalam buku ini Pak Syakir tidak tergoda," ujar Adiwarman.

Ketua Majelis Ulama Indonesia, KH Amidhan berkomentar, para ulama perlu membaca buku ini agar mengetahui dunia bahlul itu seperti apa. Amidhan juga mengaku tertarik dengan pemilihan judul yang *eyecatching*, *Marketing Bahlul*. Diterbitkan setelah buku keduanya, "Amanah Bagi Bangsa", Syakir mengaku penulisan MB memakan waktu hampir setahun. Ini karena ia tidak ingin salah mengutip ayat dan hadis yang ditunjukkan sebagai solusi atas perbuatan-perbuatan bahlul para pebisnis dalam bukunya.
■ **IA**

"Lawan dari marketing bahlul adalah marketing spiritual, "Perilaku marketing yang berjalan secara profesional, tidak bertentangan dengan prinsip-prinsip syariah, dan dilandasi oleh nilai-nilai iman yang kuat."

Marissa Haque:

Agar Tidak Terpeleset

"Buku ini mengajarkan kita seberapa jauh kita terpeleset, tapi selama kita bergaul di lingkungan yang Islami, Insyallah masih bisa selamat", komentar Marissa Haque tentang buku yang baru saja diluncurkan salah satu sahabatnya, Muhammad Syakir Sula.

Kebetulan, keduanya kini di organisasi yang sama. Syakir Sula adalah Sekretaris Jenderal Masyarakat Ekonomi Syariah (MES) dan Marissa atau yang akrab disapa Icha kini menjadi Duta MES.

Padahal Icha baru membaca buku berjudul *Marketing Bahlul* terbitan Raja Grafindo Persada itu sebagian. Tapi, diakuinya ia bisa membayangkan seperti apa isi keseluruhan. "Ini amat kelewat *undercover* karena ada disebut inisial para pelakunya", kata Icha. Yang dimaksudnya adalah kerja investigasi Syakir Sula ketika dituliskan menjadi buku, kerap ditulis inisial-inisial pelaku marketing bahlul.
Icha pun memberi penghargaan untuk Syakir Sula, "Pak Syakir tidak terpeleset, bisa menjadi ikan masuk ke laut tapi tidak ikut menjadi asin".

Kalau Icha, bagaimana agar tidak terpeleset? Tanya *Sharing* ketika berbincang dengan mantan idola era 1980-an ini seusai peluncuran buku."Hahaha, kamu bisa saja", jawab kader Partai Persatuan Pembangunan (PPP) ini sambil tersipu.

■ **YN**

Sandrina Malakiano

"ASI Ekslusif untuk Kaskaya"

Perempuan cantik itu agak kerepotan menggendong bayi. Tapi ia sempat sesekali meladeni orang yang ingin mengobrol dengannya. Termasuk Sharing. "Jadi ini berapa bulan Mbak?" tanya *Sharing* kepada Sandrina Malakiano Fatah, istri pengamat politik Eep Saepullah Fatah di sela-sela sebuah seminar di Hotel Mulia, Jakarta, bulan lalu.

Kaskaya Alessa Malakiano Fatah, nama bayi itu. Bulan lalu baru berumur tiga bulan. "Ini masih Air Susu Ibu (ASI) ekslusif lho," ujar Sandrina. Makanya tak heran bayi mungil itu kerap dibawa-bawa jika Ibunya pergi bekerja untuk menjadi moderator, pembicara, atau presenter acara di televisi. "Jadi di sela-sela acara disempatkan menyusui. Saya lihat dulu waktunya bisa di awal sebelum acara atau setelahnya," terang Sandrina yang hari itu menemani suaminya yang menjadi pembicara di seminar tersebut.

Tak jauh dari Sandrina tampak kereta dan tas bayi. "Gendong petong ya Mbak, tidak repot?" tanya *Sharing* lagi. "Ya kan ASI ekslusif, aku tidak mau meninggalkan anakku diberi susu formula saat ini", tegas Sandrina.

Makanya, aku Sandrina, kegiatannya sebagai jurnalis, presenter, dan moderator independen kini berkurang sekali dibandingkan sebelum memiliki anak kedua. Sekarang pun, tambahnya kalau ada tawaran dipilih-pilih yang waktunya tidak terlalu lama dan dekat dengan rumah, agar bisa menyusui anak.

Kaskaya lahir Selasa, 12 Agustus 2008 melalui persalinan normal dengan berat 2,96 kg di Rumah Sakit Pondok Indah (RSPI). Nama Kaskaya, terang Sandrina jika dilihat di Kamus Besar Bahasa Indonesia (KBBI) berarti 'kekuasaan; kecakapan; dan kekayaan'.

Sedangkan Alessa adalah varian dari "Alexa" yang berarti 'penolong' atau 'pelindung'.

■ **YN**